ملخصات ٥٠ كتاب

في مجال تطوير الذات

اختصار..

Abo Bakr El Omda

عبر الهاشتاج..

#elOmda_BooksSummaries_IN10Mins

تجميع وإهداء موقع ارتق. كوم

www.ertaqi.com



مقدمة

قراءنا الأحباب المميزون،،

نشأ موقع ارتق. كوم من أجلكم.. من أجل مساعدتكم على تنمية ذواتكم، عبر تقديم مقالات ترتقي بالعقل والروح على مائدتكم.. معنا تزيد أعماركم وتجاربكم بركة ونماء..

هذه رسالتنا:

نظرا لوجود نقص شديد في المحتوى العربي على الإنترنت في مجال تطوير الذات، فإن رسالتنا تتمثل في إثراء المحتوى العربي في هذا المجال ونشر كل ما يؤدي إلى ارتقاء عقل وقلب القارئ العربي في كل مكان.

وهذه مهمتنا:

كل دقيقة تقضيها على موقع "ارتقِ.كوم" سوف ترتقي بعقلك وقلبك، وكل مقالة تقرأها على هذا الموقع ستضيف لك قيمة علمية يكون لها تأثير إيجابي على جوانب حياتك المختلفة، سواء حياتك الشخصية أو المهنية.

وهذا فريق عملنا:

يقف وراء هذا الموقع الذي نفخر به فريق متكامل من الكُتّاب والمترجمين والمحررين والمدققين اللغويين ومتخصصي تكنولوجيا النشر الرقمي.

وهذا طريقكم إلينا www.ertaqi.com

دوما في انتظاركم،،

فهرس الكتاب

كتاب (١)　الخيميائي

فكرة عامة حول الرواية 😉

ترجمت الرواية إلى ٦٧ لغة، مما جعلها تدخل موسوعة غينيس للأرقام القياسية
لأكثر كتاب مترجم لمؤلف على قيد الحياة وقد بيع منها ٦٥ مليون نسخة..!
في أكثر من ١٥٠ بلدًا، مما جعلها واحدة من أكثر الكتب مبيعًا على مر التاريخ

بيانات الر واية

المؤلف : باولو كويلو، برازيلي الجنسية، برتغالي اللغة
التصنيف الموضوعي : رواية (مغامرة، دراما، خيال)
تاريخ الإصدار : ١٩٨٨، تاريخ الترجمة : ١٩٩٦
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٨٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٢ ساعة متواصلة
متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ٤٠ ج، غير ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf**، نسخ **audio**، مجانية
التقييم الشخصي : ٤ من ٥

ملخص الرواية

تحكي الرواية قصة الراعي الأندلسي "سانتياغو "
الذي مضى في البحث عن حلمه المتمثل بكتز مدفون قرب أهرامات مصر
بدأت رحلته من إسبانيا عندما التقى الملك "ملكي صادق " الذي أخبره عن الكتز
عبر مضيق جبل طارق، مارا بالمغرب، حتى بلغ مصر
كانت تواجهه طوال الرحلة، إشارات غيبية..! وفي طريقه للعثور على كتزه الحلم
تقع له أحداث كثيرة كل حدث منها تمثل عقبة تكاد تمنعه من متابعة رحلته
إلى أن يجد الوسيلة التي تساعده على تجاوز هذه العقبة
يسلب مرتين، يعمل في متجر للبلور، يرافق رجلا إنجليزيا (يريد أن يصبح خيميائياً)
يبحث عن أسطورته الشخصية، يشهد حروبا تدور رحاها بين القبائل
إلى أن يلتقي "الخيميائي" عارف الأسرار العظيمة الذي يحثه على المضي نحو كتزه
في الوقت نفسه يلتقي "فاطمة" حبه الكبير، فيعتمل في داخله صراع
بين البقاء إلى جانب حبيبته، ومتابعة البحث عن كتزه، تنصحه فاطمة...
بالمضي وراء حلمه وتعده بانتظاره في الصحراء..!
خلال هذه الأحداث تتوصد الرابطة بين هذا الراعي والكون
حتى يصبح عارفا بلغة الكون فاهما لعلاماته..!
وتبلغ الرواية حبكتها عندما تقبض إحدى قبائل الصحراء على سانتياغو ومرافقة الخيميائي
حيث توضع العلاقة بين سانتياغو والكون على المحك، لكنه ينجح في الاختبار وينجو من الموت
يتابع بعدها الرجلان رحلتهما حتى يصل وحده أخيرا إلى الأهرامات
ليكتشف أن ما ينتظره هو علامة أخرى ليصل لكتزه..

إقتباسات، حكم الخيميائي..

– السفينة آمنةٌ على الشاطيء، لكنّها ليست من أجل ذلك صُنِعت..
– إذا تشابهت الأيام هكذا فذلك يعني أن الناس توقفوا عن إدراك الأشياء الجميلة..
– إذا رغبت في شيء، فإن العالم كله يطاوعك لتحقيق رغبتك..
– إذا وعدت بشيء لا تملكه بعد، فإنك ستفقد الرغبة في الحصول عليه..
– الوقت والقراءة لم تغيرني، الحب هو الذي غير حياتي..
– لا تقل شيئاً ، إننا نحب لأننا نحب، لا يوجد سبب آخر كي نحب..
– هناك على الدوام شخصاً ما في العالم ينتظر شخصاً آخر..

سواء أكان ذلك في وسط الصحراء ام في اعماق المدن الكبرى..

– كل من يعرف الله يعجز عن وصفه، وكل من يقدر على وصف الله لا يعرفه..

– كل ما يحدث مرة واحدة قد لا يتكرر أبدا، ولكن ما يحدث مرتين لابد له من مرة ثالثة..

– لقد صُنع الكون بلُغة، يستطيع العالم فهمها، لكن الأنسان نسيها..

– أشد ساعات اليوم ظلمة، هي تلك التي تسبق طلوع الشمس..

– قل لقلبك إن الخوف من العذاب أسوء من العذاب نفسه

– ليس هناك من قلب يتعذب عندما يتبع أحلامه..

لأن كل لحظة من البحث هي لحظة لقاء مع الله والخلود..

– عندما تكون كنوزنا قريبة جداً منا، فإننا لا نلاحظها أبداً..

أتعلم لماذا..؟ لأن الناس لا يؤمنون بالكنوز..!

– ليس هنالك إلا شيء واحد يمكن ان يجعل الحلم مستحيلا، إنه الخوف من الاخفاق..

– الاسطورة الشخصية، هي كل ما نتمنى فعله دائما في الشباب

كلما كبرنا في العمر تتلاشى ويبدأ الخوف واستحالة تحقيق الحلم..

– في الحقيقة إن الحياة كريمة مع من يعيش أسطورته الشخصية..

كتاب (٢) مئة عام من العزلة

فكرة عامة حول الرواية 😉

طبع منها قرابة الثلاثين مليون نسخة، وترجمت إلى ثلاثين لغة
وتعتبر هذه الرواية، من أهم الأعمال الإسبانية الأمريكية خاصة
ومن أهم الأعمال الأدبية العالمية، حيث حصدت جائزة نوبل في الأدب

بيانات الرواية

المؤلف : غابرييل غارثيا ماركيز، كولومبي الجنسية، إسباني اللغة
التصنيف الموضوعي : رواية (خيال، كلاسيك، واقعي سحري)
تاريخ الإصدار : ١٩٦٧، تاريخ الترجمة : ٢٠٠٥
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٥٠٥ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ١٠ ساعات (شديدة التعقيد)
متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ٥٠ ج، غير ٢٠ ج
ملاحظة.. يوجد نسخ **pdf**، نسخ **audio**، مجانية
ملاحظة.. مرفق صورة تحوي (شجرة العائلة)، بدونها يستحيل فهم الرواية
التقييم الشخصي : ٤.٣ من ٥

ملخص الرواية

أحداث الرواية الخيالية متقاطعة مع تاريخ كولومبيا وإنفصالها عن أسبانيا
و إعلان إستقلالها وحربها الأهلية التي إندلعت في عام ١٨٨٥
قبل أن تنتهي بتوقيع معاهدة نيرلانديا سنة ١٩٠٢ بواسطة زعيم الثوار
الكابتن رافائيل يريبي والذي حارب جد الكاتب تحت إمرته...
لقد نجح الكاتب ببراعة أن يخلق تاريخ قرية كامل من نسج خياله
منذ أن كانت بدايتها الأولى على يد خوسيه أركاديو بويندبا وعدد قليل من أصدقائه
تلك القرية التي أخفى ليلها قصص حب بعضها نجح وبعضها كان مكتوب له أن يفشل
مرورًا بنمو القرية حتى أصبحت أشبه بمدينة صغيرة توالت عليها الحروب والحكومات
من أجمل الافكار التي أراد الكاتب إيصالها للقاريء ان...
الزمن لا يسير في خط مستقيم بل في دائرة..!
« فكلما تلاشت الاحداث من ذاكرتنا اعادها الكون لكن في شخصيات وازمنة مختلفة »
يفاجأ القارئ في بداية القصة بتكرار الأسماء المتشابهة مثل أورليانو، أركاديو
وحتى اسم بويندبا هو اسم مشترك للأم والأب الأجداد الأولين
الذين بحثوا عن طريق إلى البحر لمدة تتجاوز العام فكان الاستقرار الاضطراري
في مكان مناسب وأطلق عليه خوسيه أركاديو بويندبا، الجد الكبير، اسم قرية ماكوند..
ثم يأتي إلى القرية الجديدة الغجر بألعابهم السحرية التي لا تنتهي
فتطبع على القرية وأهلها شكل آخر من أشكال الخرافة
ويأتي مع الغجر الشخصية الغريبة "ملكياديس" والذي يفعل أشياءا غريبة
ويرحل مخلفا وراءه كنزا غريبا بعض الشيء، وهو مجموعة من الأوراق التي..
تسجل بدقة تاريخ القرية وكل سكانها من لحظة وجودها وحتى لحظة فناء القرية وأهلها
ولكن هذه الأوراق لا تقرأ إلا بعد مرور مائة عام على كتابتها...!
وبعد اقامة مجموعة متنوعة من المهاجرين، تم تكوين مجتمع ماكوندو الغريب
الذي يتسم كل شيء فيه بالعزلة النسبية..!
فكل فرد ومكان طبع على شخصيته سمات خاصة تجعل تفرده حالة مستعصية
ثم يتنوع نسل عائلة بويندبا إلى مجموعة من الأبناء والأحفاد مصنفين لنوعين
الأول يمتلك صفات جسدية خارقة للعادة وقدرة جنسية فائقة

والآخرون يحملون صفات العزلة والتمرد المطلوبة لقائد
يأتي المستعمر الأجنبي إلى القرية الهادئة بصخبه وشركاته وينشئ
على الطرف الآخر من البلدة شركة الموز ، والتي استغلها المستعمر
ليستعبد أهل القرية وخيرات القرية بحماية من قوات الجيش الوطني وحزب المحافظين
حيث صاح العقيد الدموي المستبد الثائر أوريليانو بويندیا..
إنظرو البلاء الذي جلبناه لأنفسنا لمجرد أننا دعونا أمريكياً لأكل الموز عندنا..!
ثم يأتي على القرية سنوات من الثراء الرهيب، حتى أن أحد الأحفاد لأسرة بويندیا كان
يغطي جدار البيت بالأوراق النقدية، وموّل عدة مشروعات للسكك الحديدية والنقل البحري وتزوج من ملكة أندلسية، قبل أن تأتي مجددا سنوات الفقر مع طوفان من الأمطار استمر لسنوات وسنوات، وأخيرا عندما توقف
كانت الحياة قد تغيرت تماما في قرية ماكوندو
إلى أسوأ حال، ولكن الحياة تستمر على الرغم من ذلك..!
ف النهاية تنكشف النبوءة بعد أن استطاع آخر فرد في الأسرة، أورليانو الصغير
أن يفك شفرة الأبيات الشعرية ويفهم في اللحظة الأخيرة قبل هبوب الرياح المشئومة
التي قضت علي آخر السلالة والقرية كلها..!
إقتباسات، حكم مئة عام من العزلة..
– من طبع الرجال أن يتنكروا للجوع، بمجرد أن تشبع شهيتهم..
– الزمن لايسير، بل يدور حول نفسه في حلقه مفرغة..
– الأدب أفضل حيلة اخترعها الإنسان، للسخرية من الآخرين..
– سوف ينحدر هذا العالم إلى الدرك الأسفل عندما يسافر الناس
في الدرجة الأولى، بينما يوضع الأدب في مركبة الشحن..!
– اذا لم تخش الله، فتأمل المعادن وسوف تخشاه..
– للأشياء حياتها الخاصة بها، وما القضية سوى إيقاظ أرواحها..
– إن المرء لا يموت عندما يتوجب عليه الموت، وإنما عندما يستطيع الموت..
– أن سر الشيخوخة السعيدة ليس إلا ؛ في عقد اتفاق شريف مع الوحدة..
– خير الأصدقاء، هو الصديق الميت..
– لا ينتسب الإنسان إلى أرض، لا موتى له تحت ترابها..
– من الأفضل ألا ننام، لأن الحياة ستصبح أكثر عطاء..
– تظاهرا بجهل ما

كتاب (٣) حكم وتعاليم ستيفن كوفي

فكرة عامة حول الكتاب 😉

يعد من أكثر الكتب مبيعًا حول العالم، خاصةً بالولايات المتحدة الأمريكية
قام بإنتاجه مركز (فرانكلين كوفي) للقيادة، ترجم لأكثر من (٤٠) لغة
المؤلف : ستيفن آر كوفي، (كاتب، متحدث، خبير واستشاري إداري)
ماجستير إدارة الأعمال من هارفارد، ومدير مؤسسة فرانكلين كوفي للقيادة

بيانات الكتاب

التصنيف الموضوعي : تطوير، ذاتي وإداري
تاريخ الإصدار : ٢٠١٢، تاريخ الترجمة : ٢٠١٣
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٧٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ٧٠ ج، غير ١٥ ج
ملاحظة.. يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

ملخص الكتاب

١- مبدأ المسئولية..

- لا تستخدم كلمة وعد، حتى تكون مستعداً تماماً لتنفيذ ما وعدت

- دون إلهماك، لا يكون هناك إلتزام...

اكتب ذلك وضع فوقه نجمة أو خطا تحته أو دائرة حوله، الهمك ف إلتزامك

٢- مبدأ الموازنة..

- السر لا يكمن ف ترتيب جدول اعمالك حسب الأولوية، بل ف جدولة أولوياتك..

- هناك وقت للعقل لكي يحكم، ووقت للقلب لكي يحكم..

٣- مبدأ الإختيار..

- السعادة مثل التعاسة، إختيار يتسم بالمبادرة..

- أنا لست نتاج ظروفي، ولكنني نتاج قراراتي..

- ان ما يؤلمني ليس ما يحدث معي، بل استجابتي لما يحدث..

- أشعل عود ثقاب، وقد يحرق المبني بأكمله، أو يضئ مكاناً مظلما

الخيار لك انت، لا تقل اضطررت بل قل اخترت.. ✏

٤- مبدأ المساهمة..

- كن مصباحاً، ولا تكن قاضياً.. كن قدوة، ولا تكن ناقدا..

- العظمة الأساسية تعني الشخصية ⍰والمساهمة

أما العظمة الثانوية فهي السمعة والثروة والمكانة..

٥- مبدأ الشجاعة..

- أعظم مخاطرة، هو أن تعيش حياة خالية من المخاطرة..

- تحقيق المنفعة يتطلب الاثنين اللطف والصرامة، ليس هذا أو ذاك..

٦- مبدأ الفعالية..

- عش وحب واضحك واترك إرثا..

- أهم شيء أن تحافظ ع الشئ المهم، وتبقيه مهما..

- وسع عقلك بصفة دورية بقرأتك للأدب الجيد ⍰..

٧- مبدأ التعاطف..

- لا تجعل سيرتك الشخصية تغرك..
- أسع إلي فهم الآخرين أولاً، ثم أسع إلي أن يفهموك..
- عامل الناس كما تحب أن يعاملوك..
٨- مبدأ النزاهة..
- التواضع هو أعظم فضيلة، فمنه تنبع كل الفضائل الأخري..
- مشكلاتك تبدأ أولاً في قلبك أنت..
- الحياة التي تقوم علي التظاهر، هي مهمة تعذيبية..
٩- مبدأ القيادة..
- ف العصر الصناعي كانت القيادة منصباً، أما ف عصر المعرفة اصبحت إختيارا..
- القيادة إختيار يوجد ف المسافة بين المحفز والاستجابة..
- الإدارة تتم من داخل النظام، أما القيادة ف تؤثر ف النظام..
- ليس بإمكانك أن تغير الثمرة، دون أن تغير البذرة..
١٠- مبدأ التعلم..
- تعليم القلب هو الإضافة المهمة لتعليم العقل..
- المعرفة بلا عمل، هي ف الحقيقة عدم معرفة..
- بادر بالخطوة الأولي وهي اعترافك بجهلك..
١١- مبدأ الحب..
- ف العلاقات تحتل الامور الصغري، أهمية كبري..
- قوانين الحب تقوم على أساس تقبل الأخرين كما هم، والاستماع لهم بتفهم وإحترام مشاعرهم، وبناء العلاقات معهم بعناية واهتمام..
١٢- مبدأ القدرة..
- أنا شخص كامل، إنسان فريد، قادر على تحديد مصيري..
- صوتك يكمن ف الربط بين الموهبة والشغف والحاجة والضمير..
- أهم أصل مادي لدينا هو قدرتنا الشخصية علي الربح..
١٣- مبدأ الإنضباط الذاتي..
- ينبع الإنضباط من التمسك بمجموعة من المبادئ والقيم الجوهرية..
- الأشخاص المنضبطون فقط هم الذين يتمتعون بالحرية والكرامة أما غير ذلك، فإنهم عبيد لتقلباتهم المزاجية وشهواتهم وعواطفهم..

١٤- مبدأ التكاتف مع الآخرين..

- التماثل لا يعني الإتحاد، والاتساق لا يعني التضامن..

- أشرك الناس ف المشكلة، أغرقهم فيها، حتى يتشربوها تماماً

ويشعروا انها مشكلتهم، وسوف تجدهم يبحثون معك ع الحل.. (ثم ... ثم ...)

- إذا خطر ع بال شخصين الرأي نفسه، فأحدهم غير ضروري..

١٥- مبدأ الثقة..

- لكي تحتفظ بثقة الأشخاص الموجودين، كن وفيا للأشخاص الغائبين..

- إذا أردت كسب ثقة الأخري، فكن جديرا بالثقة أولاً..

١٦- مبدأ الحقيقة..

- إننا نري العالم، ليس علي ما هو عليه، بل علي ما نحن عليه..

- عندما نفتح افواهنا لنصف ما نراه، فإننا ف الحقيقة نصف منظوراتنا الفكرية..

- الطريقة التي نري بها المشكلة، هي المشكلة في حد ذاتها..

١٧- مبدأ الرؤية..

- أبدأ والغاية في ذهنك، الكينونة هي الرؤية ع المستوي الإنساني..

- إذا كان السلم لا يستند إلي الحائط الصحيح، فإن كل درجة تصعدها

تأخذنا للمكان الخطأ بسرعة أكبر..

- لكي نغير أنفسنا بفعالية، علينا أولاً أن نغير رؤيتنا للأمور..

١٨- مبدأ تحقيق المنفعة للجميع..

- تبني عقلية الوفرة، وهو ان الموجود يكفي الجميع ويفيض..

- شارك الجميع بما تملك، وفكر دوماً ف تحقيق منفعتهم..

كتاب (٤) قوة العادات

فكرة عامة حول الكتاب

الكتاب الأكثر مبيعاً، لمدة ٦٠ اسبوع متواصل ع قوائم الصحف العالمية
مثل : نيويورك تايمز، واشنطن بوست، أميريكا توداي، فايننشال تايمز
المؤلف : تشارلز دويج، مراسل تحقيقات ب جريدة ال نيويورك تايمز
خريج إدارة الأعمال من (هارفارد ويال)، فاز ب عدة جوائز عالمية
مثل : البوليتزر، ناشونال جورنالزم، جورج بولك، فرونتلاين،... الخ

بيانات الكتاب

التصنيف الموضوعي : تطوير ذات، علم نفس
تاريخ الإصدار : ٢٠١٢، تاريخ الترجمة : ٢٠١٣
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٨٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعات (ممتع للغاية)
متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ٩٠ ج، غير ١٥ ج
ملاحظة.. يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
ملاحظة.. مرفق صور هامة، يجب الإطلاع عليها، لزيادة إستيعابك
التقييم الشخصي : ٤.٤ من ٥

ملخص الكتاب

العادة / هي سلوك ممارس بإستمرار، بصورة لاشعورية، بشكل منتظم ومرتب..
قوة العادات / تكمن في إنها لا تستهلك أي طاقة ذهنية (تكاد تذكر ?)، لأنها تلقائية..
الكيفية / يلاحظ الدماغ ?وجود سلوك معين يكرر ب إستمرار عند حدوث أمر ما محدد
فيقوم بحفظ (خطوات البرنامج السلوكي) وتحويله لنظام العمل التلقائي..
عن طريف عنصر صغير في المخ اسمه (بصل جانجليا أو العقد القاعدية)..
وظيفة جانجليا / أي شيء يفعله المخ بتكرار، ينقله المخ إلى هذا الشيء الصغير
لينوب هذا الشيء الصغير في المستقبل عن المخ في أداء الوظائف المتكررة..
مثال / قيادتك ل سيارتك ? (بيب بيب) بحرفية تامة في عز الزحام، وأنت تتصفح الفيس بوك
المشكلة / ان هذا الدماغ العبقري، لا يمكنه التفريق بين السيئ والحسن من العادات..!
فتتم عملية تحويل كل السلوكيات المتكررة ل عادات، وتخزن ف اللاواعي – اللاشعور
ملاحظات..

- تقع مهمة التفريق بين العادات الحسنة والسيئة، للعقل الواعي
- تقع مهمة تغير العادات، للفهم ثم للإرادة والعزيمة والإيمان..
- طبقاً لبحث ف مجال العادات، +٤٠% من تصرفاتنا عبارة ع عادات

كيف تنشأ العادة..؟

في معهد التكنولوجية والبحث ب **Cambridge** قام علماء بتجربة على الفئران
لمعرفة كيف تتشكل العادة..؟ ولماذا يقوم بها الدماغ..؟ وذلك بملاحظة..
ما يقع في عقل فئران التجارب أثناء قيامهم بروتين معين..
التجربة / وضعوا مجموعة من الفئران داخل متاهة على شكل حرف **T**
وفي نهاية أحد جوانبها قطعة من الشوكولاتة، خلف الفأر مباشرة
باب يفتح بعد اصدار نقرة صوت معينة..
في البداية لم يكن هناك سلوك محدد للفئران، فالبعض منهم تردد في الخروج
والبعض تقدم والتفت إلى اليمين، إلا أن الجميع اكتشف الشوكولاتة...
بعد انتهاء اول تجربة، كان نشاط دماغ الفئران في مستواه العالي
خلال جميع المراحل أي منذ فتح الباب إلى اكتشاف الشوكولاتة
أعاد العلماء نفس التجربة لعدة مرات، وأصبح الفئران يتجهون للمكافأة مباشرة ب

مجرد سماع الإشارة، إلا انه لوحظ تغيير كبير على مستوى نشاط دماغ الفئران..
حيث ظل مرتفعا فقط عند سماع صوت النقرة وبعد اكتشاف الشوكولاتة
في حين انخفض بشكل مثير في مرحلة التنقل

نتيجة التجربة / توصل الباحثون إلى أن العادة حتى تصبح عادة بحاجة إلى..
أن تمر بثلاثة مراحل متلاحقة حتى تتكون وهي
١- **Cue** الإشارة
٢- **Routine** الروتين
٣- **Reward** المكافأة
أو ما أسموه ب **The Habit Loop** دائرة العادة
مثال / شخص لديه عادة أن يتناول **Unhealthy snacks** وجبات خفيفة غير صحية
وهو يشاهد التلفاز، ففي هذه العادة تكون "الإشارة" التي ستجعل العادة تبدأ هو مجرد أنه يجلس لمشاهدة التلفاز
، " الروتين" هو التصرف الذي يقوم به وهو هنا جلب سناكس غير صحية
وتناولها خلال المشاهدة، "المكافأة" هي الشعور بالاستمتاع بالطعام والمشاهدة..
ثم أضاف الباحثون بأن ما يجعل أي تصرف يتحول ل "عادة" بعد تحقيق الثلاث عناصر
هو عنصر رابع أخير وهو ال**Craving** التوق الشديد والرغبة لتكرار العملية مجدداً
كيف تغير العادة..؟
- قد يعتقد البعض بأن افضل طريقة لتغيير عادة سيئة هي الإقلاع عنها
والحقيقة أنها تكاد تكون الأسوء لأنك سرعان ما ستحن لها..!
لكن أفضل طريقة لتغيير العادة هو العودة لل **Habit Loop** دائرة العادة
وإبقاء عنصري الإشارة والمكافأة كما هما وتغيير الروتين..
مثال / قرر ذلك الشخص أن يغير عادة تناول الوجبات الغير صحية
خلال مشاهدة التلفاز بقطعها لن ينجح، بينما لو غير فقط الروتين سينجح مع المواظبة
الحل / أن تظل "الإشارة" كما هي وهنا هي أن يجلس لمشاهدة التلفاز، ويغير "الروتين"
فيحضر طبقاً من الفواكه مثلاُ بدلاً من الوجبات الغير صحية السابقة
ستظل "المكافأة" نفسها وهي الشعور بالاستمتاع بالطعام والمشاهدة...
الدليل / لم ينجح الكثير من المدخنين في الإقلاع عن التدخين بمجرد تكسير علبة السجائر
لمحاولة الإقلاع عنها، بينما نجح عدد أكبر بكثير من هؤلاء الذين استبدلوا السيجارة الحقيقة

بالسيجارة الإلكترونية كمرحلة أولى، فظلت الإشارة والمكافأة كما هي وتم تغيير الروتين

خطوات تغيير العادة..؟

١- تحديد الأمر الروتيني (ما هو السلوك ال مراد تغييره..؟)

٢- تحديد المكافأة (ما هي المكافأة التي تحصل عليها عند ممارسة هذا السلوك..؟)

٣- تحديد الاشارة (ما هو الأمر الذي يجعلك تبدأ ممارسة سلوك معين..؟)

٤- وضع الخطة (الآن تمتلك عناصر دائرة العادة، ثبت الإشارة والمكافأة وغير الروتين)

ملاحظة، بالفعل هناك صعوبة ف تحديد الإشارة (المثير).. قم بالتمرين الآتي

غالباً ما يندرج هذا (المثير) تحت الفئات التالية (موقع وقت حالة شخص فعل)

ثم احتفظ ب مفكرة ب جيبك.. وعندما تشعر بالرغبة ف سلوك معين، دون إجابات

١- اين أنا الآن..؟

٢- ما هي حالتي الانفعالية الآن..؟

٣- من الذي يوجد بجواري الآن..؟

٤- ما هو الوقت الآن..؟

٥- ما الفعل السابق ل ما أقوم بفعله الآن..؟

حكم وإقتباسات قوة العادات..

- إن الفرق بين من فشلوا ومن نجحوا، يكمن ف اختلاف عاداتهم.. أوج ماندينو

- إن حياتنا كلها - رغم إنها تتخذ شكلاً محددا - هي كتلة من العادات.. وليام جيمس

كتاب (٥) الوصايا العشر

فكرة عامة حول الكتاب

بيانات الكتاب

المؤلف : ستيفن آر كوفي، (كاتب، متحدث، خبير واستشاري إداري)

ماجستير إدارة الأعمال من (هارفارد)، مدير مؤسسة فرانكلين كوفي للقيادة

حصل ع جائزة (الأبوة الوطنية الأمريكية)، ك اب ل ٩ أبناء وجد ل ٤٩ حفيدا

ملخص الكتاب

- الوصايا..

١- الناس غير منطقيين ولا همهم إلا مصلحتهم،، أحِبهم على أية حال..!

٢- إذا فعلت الخير سيتهمك الناس بأن لك دوافع أنانية خفية،، افعل الخير على أية حال..!

٣- إذا حققت النجاح سوف تكسب أصدقاء مزيفين وأعداء حقيقين،، انجح على أية حال..!

٤- الخير الذي تفعله اليوم سوف ينسى غداً،، افعل الخير على أية حال..!

٥- إن الصدق والصراحة يجعلانك عرضة للانتقاد،، كن صادقاً وصريحاً على أية حال..!

٦- إن أعظم الرجال والنساء الذي يحملون أعظم الأفكار يمكن أن يوقفهم أصغر الرجال والنساء الذي يملكون أصغر العقول،، احمل أفكاراً عظيمة على أية حال..!

٧- الناس يحبون المستضعفين لكنهم يتبعون المستكبرين،، جاهد من أجل المستضعفين على أية حال..!

٨- ما تنفق سنوات في بنائه قد ينهار بين عشية وضحاها،، ابنِ على أية حال..!

٩- الناس في أمس الحاجة إلى المساعدة لكنهم قد يهاجمونك إذا ساعدتهم،، ساعدهم على أية حال..!

١٠ - إذا أعطيت العالم أفضل ما لديك سيرد عليك البعض بالإساءة،،
أعط العالم أفضل ما لديك على أية حال..!

كتاب (٦) قوة التركيز

فكرة عامة حول الكتاب

مجموعة من الإستراتيجيات تساعدك علي تحقيق
أهدافك العملية والشخصية والمالية بثقة مطلقة

بيانات الكتاب

المؤلف : جاك كانفليد بالتعاون مع (فيكتور هانسن، لسن هيوت)
مشارك مؤلف ف ١٥٠ كتاب، حقق منهم ٦٦ كتاب الأعلي مبيعاً
التصنيف الموضوعي : قيادة – إدارة
تاريخ الإصدار : ٢٠٠٠، إعادة نشر ٢٠١٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٦٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٧ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ١١٥ ج، غير ١٥ ج
التقييم الشخصي : ٤.٤ من ٥

ملخص الكتاب

الإستراتيجية الأولي (عاداتك ترسم شكلاً لمستقبلك)

- ان سلوكنا هو مجموعة من العادات التي برمجنا أنفسنا عليها..

- لتغيير عادة سيئة، ستجد ان القرار سهل والتنفيذ مرعب، لكن أبدأ فوراً

- اكتب قائمة العادات الواجب التخلص منها، واشرع بوضع أسباب لتغييرها

- ملاحظة / يمكنك مراجعة ملخص كتاب (قوة العادات)، تم نشره م قبل

الإستراتيجية الثانية (ليست مسألة براعة، بل مسألة تركيز)

- ركزعلى مواهبك الذاتية، حين تركز مواهبك الإستراتيجية علي أعمال إستراتيجية سوف يحدث الفرق الذي كنت تنتظره، لا تركز ع التوافه والصغائر، دعها للأخرين

- استعن بمساعد شخصي لك، يساندك ف اعمالك، ويقوم بدورك إثناء غيابك، فوراً

- قيم كل مهمة تعرض عليك إلي (تركها، تفويضها، تأجيلها، تنفيذها)، وأبدأ فوراً

الإستراتيجية الثالثة (هل تري الصورة كاملة..؟)

- قسم نظام تركيزك ف مهام الحياة إلي سبع فئات، وأبدأ بالعمل عليهم فوراً

١- المستوي المادي، 2- العمل والمهنة، ٣- وقت المتعة والترفيه

٤- الصحة واللياقة، 5- العلاقات، ٦- الإسهامات، ٧- المستوي الشخصي

الإستراتيجية الرابعة (تحقيق أفضل توازن..)

- إستخدام نظام B - alert، لإعادة بناء توازن فعال بحياتك..

١- المخطط ...Blueprint

ويعني التركيز ع وضع خطتك الإستراتيجية لليوم وتحديد الأولويات ومراجعتهم صباحاً

٢- العمل ...Action

ويعني التركيز ع أهم الأنشطة التي سوف تدفعك للأمام، نحو تحقيق أهدافك الرئيسية

٣- التعلم ...Learning

ويعني التركيز علي توسيع المدراك وزيادة المعرفة ع طريق (القراءة، الدورات)

٤- التمرين ...Exercise

وتعني التركيز علي إعاجة شحن لطاقتك المهدرة، يومياً لمدة (٣٠ دقيقة)

٥- الاسترخاء ...Relaxing

وتعني التركيز علي التخلص من التوتر والضغوط والقلق، والبدء ب الاستمتاع

٦- النفكير ...Thinking
ويعني التركيز علي تخصيص وقت يومياً ل (التأمل، التخيل، الإبتكار، التفكر)
الإستراتيجية الخامسة (كون علاقات، ف يد وحدها لا تصفق..!)
- تنضج فكرياً عندما تبدأ بالعمل من خلال التعاون والتكامل، بقولك (نحن بدلاً من أنا)
- قم بمراجعة مميزاتك وعيوبك ف العلاقات مع الناس، وضعها ع محك التغيير، فوراً
- صمم جدول متابعة ل علاقاتك معهم، ضع اهداف لهذه العلاقات، وقيم الأداء
الإستراتيجية السادسة (عامل الثقة)
- إن معرفة الذات هي الأساس الذي تبني عليه ثقتك بنفسك، جهلك بذاتك يعني العكس
- إجعل معرفة المزيد عن نفسك، عادة من عاداتك، (كيف تفكر تخطط تنفذ.. إلخ)
- اكتب قائمة ب المخاوف التي بشأنها تقلل من ثقتك بنفسك، وضع إستراتيجية لتهزمها
- أمثلة هامة.. أنا أخاف من..
١- المرض >> تعلم المزيد ع العادات الصحية الجيدة، واهتم بالتغذية والتمرين والاسترخاء
٢- فقد العمل >> أعمل ع تقويم نفسك لتصبح ذا قيمة، لا يمكن التخلي عنها أبداً
٣- الموت >> كل نفس ذائقة الموت، أعمل لأجل ترك الأثر الطيب، ليخلد ذكرك
٤- المخاطرة >> فكر ع ورق، خطط للأمام، التمس النصيحة، تحلي بالشجاعة
٥- الخوف >> اقتحم الخوف وصارعه، وتقبل فكرة ان الصراع جزء من الحياة
الإستراتيجية السابعة (أسأل عما تريده)
- أسأل للحصول علي معلومات.. أسأل لإنجاح مشروعك.. أسأل بإستمرار
- أسأل ع كل ما لا تعلم.. أسأل ع ادائك.. أسأل لإنجاح علاقاتك، أسأل.. إلخ
الإستراتيجية الثامنة (كن مثابرا)
- لا شئ يحل محل الإصرار والمثابرة، دائرة المثابرة تتكون من...
١- أخذ خيارات أفضل، يومياً
٢- إكتساب عادات أفضل، يومياً
٣- لبناء شخصية أفضل، يومياً
٤- لتكون أكثر أفضل قيمة، يومياً
٥- لإتاحة فرص أكثر وأفضل، يوميا
٦- للعطاء وإضافة الجديد، يومياً
٧- لتحقيق عوائد أكبر وأفضل، يومياً

الإستراتيجية التاسعة (كن حاسماً)
- لا شيء يقتل عملا جميلاً، أكثر من التأجيل..
- أنت تؤجل ل الأسباب الآتية..
١- أصابك الملل..؟!
٢- أصبحت غارقا ف العمل..؟!
٣- أهتزت ثقتك بنفسك..؟!
٤- من السهل تشتيت انتباهك..؟!
٥- انت مجبر او كاره ما تفعل..؟!
٦- أنت لا تستمتع بما تفعل..؟!
٧- انت لا تعرف كيف تفعل..؟!
٨- انت خائف من الفشل..؟!
- أسلوب حسم العمل في خطوات..
١- ما التحدي الذي أواجهه الآن..؟ (حدد بوضوح ودقة)
٢- واجه المسألة بكل شجاعة.. (اخترق حاجز الخوف)
٣- ما النتيجة المرجوة التي اريدها..؟ (حدد بوضوح الإنجاز الذي تريده)
٤- صف شعورك عند انتهاء المسألة.. (بماذا ستشعر لو حققتها)
٥- ما الذي ستحتاجه من معلومات ليساندك ف الأداء
٦- ما الخطوة القادمة..؟ متي سأبدأ..؟ متي انتهي..؟
٧- التقييم والمراجعة الدورية..
الإستراتيجية العاشرة (حدد رسالتك في الحياة)
- أبدأ فوراً بصياغة رسالة حياتك.. ع طريق الخطوات الآتية
١- ماذا تريد أن تكون..؟ أي ذاتك
٢- لماذا تريد أن تفعل..؟ أي إسهاماتك وإنجازاتك
٣- ما القيم والمبادئ التي تحكم حياتك..؟ أي قواعد قيادتك لذاتك
٤- ما هي نقاط قوتك وتركيزك وتأثيرك..؟ أي ما يمكنك تغييره للأفضل

كتاب (٧)   أغني رجل في بابل

فكرة عامة حول الكتاب

يعد الكتاب أحد أعظم الأعمال التحفيزية / الإستشارية.. ف مواضيع الرخاء الإقتصادي، التخطيط المالي، الثروة الشخصية،

بيانات الكتاب

المؤلف : جورج صامويل كلاسون، رجل الأعمال الأمريكي

التصنيف الموضوعي : مالي – بيزنس، شخصي

تاريخ الإصدار : ١٩٢٦، إعادة نشر (٢٠٠٢ – ٢٠١٥)

متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٥٥ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ٦٠ ج، غير ١٥ ج

التقييم الشخصي : ٤.٥ من ٥

ملخص الكتاب

تناول الكتاب مجموعة من المبادئ الإقتصادية الرائعة

لأنها ببساطة موجودة في داخل قصص ملهمة وممتعة ومشوقة ومثيرة..

فمثلاً سوف تقرأ قصة بانسر صانع المركبات في بابل الحالم بالثروة

وقصة أركاد أغنى رجل في بابل، وقصة العجوز كالاباب، رودان صانع الرماح

وماثون تاجر الجواهر، شارونادا شاهبندر التجار في بابل، داباسير بائع الإبل

الطرق السبعة للوصول إلى الثروة...

١ – ضع جزء من الراتب للتوفـــير

٢ – ضع ميزانية للمصروفات

٣ – استثمر نقود التوفير في مشروع ناجح

٤ – ابحث جيداً عن مخاطر كل مشروع تريد الاستثمار فيه

٥ – امتلك منزلاً خاص بك في مكان جيد

٦ – اجعـــل لك دخلاً ثابتاً في المستقبل

٧ – طور من قدراتك في جميع مجالات الحياة

القوانين الخمس للمال...

١ – توفـــيرالمال عن طريق الادخار

٢ – الاستثمار الصحيح للمال

٣ – استشارة الرجال البارعـــون في التعامل مع المال

٤ – في عالم المال تاجر فيما تفهم

٥ – البعـــد عـــن الطمع والعاطفة والنصائح المغرية التي يقدمها المحتالون والمخادعون

إقتباسات أغني رجل في بابل...

– لا تخلط بين نفقاتك الضرورية ونفقاتك الكمالية ورغباتك الشخصية..

– اهتم بادخار ١٠٪ من دخلك شهرياً لتستثمرها بعد ذلك..

– لاتستثمر اموالك في مجال لا تفهم فيه، وان كان لا بد فأستعن بخبير ومتخصص..

– عدم استثمار مدخراتك يعرضها للتآكــــــل..

– يعمل المال بكد ورضاء ليتضاعف لأجل صاحبه الحكيم الذي يجد وسيله جيده لإنمائه..

– سريعاً ما يفر المال من بين يدي الإنسان الذي يستثمره في أعمال وأغراض لا يألفها..

– لا بد أن يدفع الإنسان كل ما عليه من ديون مستحقة بأقصى سرعة ممكنة..

– لا تشتري شيئا لا تملك المقدرة على دفع المقابل له..

– إن الثروة مثل الشجرة تنمو من بذرة ضئيلة، وأول قطعة نقود تدخرها هي البذرة التي ستنمو من خلالها شجرة الثروة..

– القاعدة الأساسية في استثمار المال هي حماية رأس المال اولاً..

– الحظ السعيد يأتي فقط لمن يعملون بنشاط لاستغلال الفرصة التي تتاح لهم..

– لا تجعل رغبتك الخيالية ف الحصول السريع ع الثروة تخدعك..

– أجعل شعارك : كل عملة نقدية لابد أن تنفق فيما يستحق ذالك بنسبة ١٠٠%..

– الثروة التي تأتي سريعاً، تذهب بنفس الطريقة..

– المال هو الوسيلة التي يقاس بها النجاح الدنيوي..

– إن ديونك هي إعداؤك، تخلص منها سريعاً..

– إذا تعاملت مع كل مشترواتك نقداً ودفعت بعضاً مما تدين به، فهذا سيكون أفضل فإذا لم تفعل ذالك فلن تتمكن من تقليل مديوناتك ولاحتى بعد سنوات..

– ابدأ بتواضع.. واحترام العمل.. طور ادائك..

– احتفظ بجزء من إيراداتك، مهما بلغ حجم دخلك وانفاقك..

– الحذر القليل خير من الندم الكثير، افهم ذلك..

– إن الثروة تزداد بسرعة عندما تصنع منها إيرادات معقولة..

– من كل عشر عملات تضعونها في محافظكم أخرجوا تسعاً منها فقط للاستخدام وستجدون أن محافظكم قد بدأت في الانتفاخ فجأة..

يختم الكاتب ب جملة رائعة >> [أينما وجدت العزيمة، وجد الطريق]..

كتاب (٨)   مبادئ النجاح

فكرة عامة حول الكتاب

٦٤ مبدأ، يحركك من مكانك الي المكان الذي تريده

مبادئ حاكمة للنجاح، غير محدودة ب زمان أو مكان..

بيانات الكتاب

المؤلف : جاك كانفليد (مؤلف ومتحدث ورجل أعمال أمريكي)

ماجستير التربية النفسية (هارفارد، ماساتشوستس)...

التصنيف الموضوعي : تطوير ذات

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٤٦٠ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ١١ ساعة (وجبة دسمة جداً)

متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ١٨٠ ج، غير ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

المبدأ [١] – تحمل مسئولية حياتك بنسبة ١٠٠%..

– عليك أن تتخلي عن جميع أعذارك ومبرراتك

– معادلة الحياة (الحدث + الإستجابة = النتيجة)، غير إستجابتك تتغير النتيجة

– كل شئ تواجهه اليوم هو نتيجة للاختيارات التي اخترتها ف الماضي

– عليك ان تكف عن القاء اللوم والشكوي

– اما ان تصنع كل ما يحدث لك واما ان تسمح لكل ما يحدث لك بان يحدث لك

المبدأ [٢] – تعرف بوضوح ع اسباب وجودك ف الحياة..

– حدد هدفك الرئيسي ف الحياة ثم قم بترتيب كل انشطتك بحيث تتفق مع الهدف

– استخدم الموقع الاتي

– **www.Arnoldpatent.com**

المبدأ [٣] – حدد ما تريده..

– اصنع قائمة أريد (٣٠ شيئا) ترغب ف عمله وامتلاكه وان تكونه

– يجب ان تشتمل رؤيتك ف الحياة ع المجالات السبع الاتيه

(العمل والحياة المهنية + الماليات + الترفيه ووقت الفراغ+ الصحة واللياقة

العلاقات+ الاهداف الشخصية + خدمة المجتمع)

المبدأ [٤] – اعتقد انه ممكن..

– يقول نابليون هيل (يمكنك ان تكون اي شئ تريد ان تكونه لو انك امنت فقط)

– كل مايستطيع العقل تصوره وتصديقه يمكن تحقيقه

المبدأ [٥] – امن ب ذاتك..

– عليك ان تكف عن قول (لا استطيع – لا يمكنني)

– لا شأن لك بما يعتقده الاخرون فيك

– قاعدة (٦٠/٤٠/١٨) – عندما تبلغ ١٨ عاما تشعر بالقلق تجاه مايعتقده فيك كل الناس – وعندما تبلغ ال ٤٠ لا تبالي البته بما يعتقده اي شخص – وعندما تصل ال ٦٠ تدرك ان لا احد كان يفكر فيك (الجميع مشغولون بأنفسهم عنك)

المبدأ [٦] – كن مريضا بارانويا بالعكس..

– يقول ستان دال (لطالما كنت عكس مرضي البارانويا – انني اعمل من منطلق ان

كل من حولي يشكل جزءا من مكيدة من اجل صالحي وسعادتي وجودة الحياة..)

- يقول نابيلون هيل (كل حدث سلبي يحتوي بداخله علي بذرة فائدة أعظم..)

المبدأ [٧] - أطلق العنان لقوة وضع الاهداف..

- أصنع دفترا للاهداف - اكتب اهدافك بطريقة **SMART MODEL** - أقرأها ٣ مرات يوميا

- أعداء الاهداف (الهموم - الاعتبارات - المخاوف - العقبات)

المبدأ [٨] - قسم الاهداف الكبيرة الي اجزاء صغيرة..

- أصنع قائمة مهام يومية - انجز الاولويات اولا - خطط يومك ف الليلة السابقة

المبدأ [٩] - النجاح يترك اثار واشارات..

- كل شئ ترغب ف تحقيقه هناك من حققه قبلك ف مكان وزمان ما - ابحث كيف..؟

- ابحث لك عن (مدرب او معلم او ناصح او دليل او كتاب او كتاب او كتاب.. الخ)

المبدأ [١٠] - حرر الفرامل وانطلق..

- اخرج من منطقة راحتك وارتياحك من خلال الخطوات الاتيه

١- استخدم كلمات التأكيد الايجابي وحديث الذات الايجابي

٢-اصنع صورة لك داخلية مؤثرة وفعالة تعبر عن امتلاكك وفعلك وكونك ما تريد

٣- ابدأ بتغيير سلوكك

- المشكلات الكبيرة التي نواجهها لا يمكن ان نحلها بنفس العقليه التي انتجتها

المبدأ [١١] - تخيل ما تريده وحقق ما تتخيله..

- تخيل كل شئ تتنمي كونه وتحقيقه وامتلاكه ثم ابدأ بالعمل وفق تخيلك

المبدأ [١٢] - تصرف كما لو انه من المستحيل ان تفشل..

- الفشل هو خطوة عظيمة تجاه هدفك لذا هو معلمك يصحح لك الاخطاء باستمرار

- لم يصبح اي انسان انسانا رائعا او متميزا الا من خلال ارتكاب العديد من الاخطاء

المبدأ [١٣] - قم بالعمل..

- هناك من ينتظر الفرص وهناك من يبادر بصنعها

- الشئ الاكثر اهمية من التفكير والتخيل هو العمل بجدية

- كف عن انتظار (المثالية - الالهام - الاذن - التأكيد - تغير شخص ما - الوقت المناسب الحظ الافضل - رحيل الاولاد عن المنزل -شخص يكتشفك - زوال الالم - تولي الحكومة الجديدة - اختفاء عنصر المخاطرة - مجموعة واضحة مجددة من التعليمات... الخ)

المبدأ [١٤] - أقدم ع النجاح فحسب..

- كن مستعدا للبدء دون ان تري الطريق بأكمله

- اخط الخطوة الاولي بيقين فقط اخطو الخطوة الاولي وستري الخطوات التالية

المبدأ [١٥] – أشعر بالخوف وقم بالعمل ع اية حال..

- تمنح السطلة بنسبة ٢٠% وتؤخذ بنسبة ٨٠%... لذا خذها

لن تعيش الا حياة واحدة كن جريئا وخض حياتك

المبدأ [١٦] – كن مستعدا لدفع الثمن..

- الموهبة ارخص من ملح الطعام – ومايفرق بين الموهوب والناجح هو بذل الجهد

المبدأ [١٧] – أطلب أطلب أطلب..

- كيف تطلب ما تريد (اتبع الخطوات الاتيه)

١- اطلب كما لو كنت تتوقع الحصول علي ماتريده

٢- افترض انك تستطيع الحصول علي ما تريده

٣- اطلب من شخصا يستطيع منحك ما تريد

٤- كن واضحا ومحددا – أطلب بشكل متكرر

المبدأ [١٨] – أرفض الرفض..

- عافر – حاول – كرر – ابذل جهد – أبدأ تاني أبدأ تاني أبدأ تاني

المبدأ [١٩] – استخدم التقييم لصالحك..

- التقييم اما ايجابي او سلبي.. عزز الايجابي واعد التركيز ع تحسين السلبي

- طرق لا تفلح ف الاستجابة للتقيمات (الاستسلام – الانسحاب – الغضب – التجاهل)

المبدا [٢٠] – التزم بالتحسن المستمر الذي لا نهاية له..

- ضع خطة محكمة لتطوير قدراتك باستمرار (أقرأ- احضر الدورات – التزم بالكورسات)

المبدأ [٢١] – مارس تسجيل النتائج من أجل النجاح..

المبدأ [٢٢] – مارس الاصرار..

المبدأ [٢٣] – مارس قاعدة ال٥.. (خمس اشياء محددة تحقق اهادفنا)

المبدأ [٢٤] – مارس تجاوز التوقعات..

- الطريق الي التميز – من خلال بذل الجهد الاضافي – لا يكون مزدحما بالناس ابدا

- اعظم ثورة قمنا بها.. هي اكتشاف ان تغيير ظروف حياتنا الخارجية

يبدأ بتغيير المواقف الذهنية الداخلية

المبدأ [٢٥] – الغ عضويتك ف هذا النادي الفظيع وأحط نفسك بالناجحين..

- انك تصبح مثل الاشخاص الذين تقضي معهم أطول وقت
- الثقة معدية وكذلك انعدام الثقة - أحط نفسك مع العظماء
المبدأ [٢٦] - تذكر ماضيك الايجابي دوما - دوما..
- قم بكتابة قائمة بنجاحاتك وانجازاتك
المبدأ [٢٧] - ضع الجائزة نصب عينيك..
- احتفظ بشعور النجاح والمكسب دوما بذهنك - لا تتخلي لحظة عنه
المبدأ [٢٨] - تخلص من الفوضي والمشاريع الغير مكتملة..
- أفعله أو فوضه أو أجله أو تخلص منه
المبدأ [٢٩] - انته من الماضي لكي تعتنق المستقبل..
- أصفح عن نفسك وتجاوز اخطاء الماضي - لولاه ما تعلمت ما تعلمت..!
المبدأ [٣٠] - واجه ما لا يسير كما ينبغي..
- الدفة في يديك انظر ماذا تفعل الها الامواج
المبدأ [٣١] - اعتنق التغيير..
- لكي تعتنق التغيير أسأل نفسك ما يلي
١- ما التغيير الذي يحدث ف حياتي حاليا وأقوم بمقاومته..؟
٢- لماذا أقاوم هذا التغيير..؟
٣- ما الذي اخشاه فيما يتعلق بهذا التغيير زز؟
٤- ما الذي أخشي حدوثه لي..؟
٥- ما العائد الذي سيعود علي من الحفاظ ع الامور كما هي الان..؟
٦- ما التكلفة التي اتكلفها بسبب محاولتي الحفاظ ع الامور كما هي..؟
٧- ما الفوائد التي يمكن ان ينطوي عليها هذا التغيير..؟
٨- ما الذي سأضطر الي القيام به من اجل التعاون مع هذا التغيير..؟
٩- ما الخطوة التالية التي يمكنني اتخاذها من أجل التعاون مع هذا التغيير..؟
١٠- متي سأتخذ هذه الخطوة..؟
المبدأ [٣٢] - حول ناقدك الداخلي الي مدرب داخلي..
- الانسان حقا هو ما يفكر فيه - تخلص من التفكير السلبي
- لا تصدق ما تسمعه - حتى وان كنت تسمعه داخل رأسك
- لقد وصلت اليوم الي حيث اوصلتك اليه افكارك - وستصل غدا كذلك

المبدأ [٣٣] – تجاوز معتقداتك المقيدة..
– حدد معتقدا مقيدا تريد تغييره – حدد كيف يقيدك هذا المعتقد
– حدد ما تريد ان تكون أو تريد فعله أو تلريد الشعور به
– ابتكر عبارة تحويلية تأكيدية تمنحك تصريحا بأن تكون أو تفعل أو تشعر بما تريد
المبدأ [٣٤] – اكتسب اربع عادان نجاح جديدة سنويا..
– اصنع قائمة بالعادات الجيدة وضع خطة محكمة وأبدأ
– ملاحظة يمكنك الاستعان ب (ملخص كتاب قوة العادات) تم نشره من قبل
المبدأ [٣٥] – الالتزام بنسبة ٩٩% مرفوض – وبنسبة ١٠٠% مطلوب..
– التزم.. التزم.. التزم
المبدأ [٣٦] – تعلم أكثر لتربح أكثر..
– استخدم المواقع الاتيه
١– www.ededge.com
٢– www.learningstrategies.com
٣– www.greatlifenetwork.com
المبدأ [٣٧] – التمس التحفيز من الاساتذة..
– استخدم المواقع الاتيه
١– www.thesuccessprinciples.com
٢– www.jackcanfield.com
المبدأ [٣٨] – أدعم نجاحك بالعاطفة والحماس..
المبدأ [٣٩] – ركز ع قدراتك الابداعية الجوهرية.
– أستخدم كل ما تمتلك من قدرات – لماذا تدخر قدراتك الانتاجية..!
المبدأ [٤٠] – أعد تعريف الوقت..
– الوقت يمثل لك ماذا..؟ ولماذا..؟
المبدأ [٤١] – قم ببناء فريق دعم قوي وفوض المهام له..
– بمفردنا لا نستطيع سوي القليل – ومعا نستطيع انجاز الكثير
المبدأ [٤٢] – فقط قل لا..
– لست مضطرا لأن ترهب نفسك بتوقعات الاخرين منك
– لست مضطرا لأن توهب نفسك لتحقيق أحلام الاخرين

المبدأ [٤٣] – ارفض ما هو جيد وابحث عما هو رائع..

المبدأ [٤٤] – أبحث عن استاذ وتتلمذ علي يديه..

– استخدم المواقع الاتيه

١- www.score.org

٢- www.sba.gov

المبدأ [٤٥] – أستعن بمدرب شخصي..

– استخد الموقع الاتي

– www.ceotechcoach.com

المبدأ [٤٦] – خطط طريقك للنجاح..

– إستخدم المواقع الآتية

١- www.ypo.org

٢- www.teconline.com

المبدأ [٤٧] – ابحث بداخل ذاتك..

– أستمر ف إكتشاف اسرارك

المبدأ [٤٨] – أعرني سمعك..

– أنصت مئة مرة، تأمل ألف مرة، تحدث مرة واحدة

المبدأ [٤٩] – قم بإجراء حديث من القلب

– تحدث بصدق وطمأنينة دوماً ل قلبك وم قلبك

المبدأ [٥٠] – سارع بقول الحقيقة..

المبدأ [٥١] – تحدث بوعي..

– بعض الطرق العملية التي تكف بها نفسك عن (القيل والقال) و(النميمة والتبغض)

١- قم بتغيير الموضوع

٢- قل شيئا إيجابياً عن الطرف الأخر

٣- انسحب من المحادثة

٤- اصمت

٥- عبر بوضوح انك لن تشارك ف النميمة

المبدأ [٥٢] – عندما تشك قم بالتحقق من الأمر..

– لا تتكبر او تخجل ابدا من السؤال للمعرفة والتحقق

المبدأ [٥٣] – أمنح التقدير بشكل عالي وغير عادي..
– كن شاكر مقدر لافعال الأخرين
المبدأ [٥٤] – التزم ب اتفاقياتك..
– لا تمنح وعوداً سوي ما تستطيع إنجازه بالفعل
– قل لا، ان لم تستطع
– سجل كل وعودك، لئلا تنساها
المبدأ [٥٥] – كن فذا..
– عش وفقاً لأعلي معايير الشخصية
– قم بتنمية معاني الإنسانية
– حافظ ع ثباتك ورباطة جأشك ف ظل الضغوط
المبدأ [٥٦] – قم بتنمية وعي إيجابي بالمال..
– أقرأ الكتب التي تتحدث ع الثروة، علم الثراء علم حقيقي
المبدأ [٥٧] – أنت تحصل على ما تركز عليه..
– لكي تكون ناجحاً مالياً
١– قرر أن تكون ثريا
٢– حدد ما هو معنى كلمة الثراء بالنسبة لك
٣– ابحث عما هو مطلوب لتحقيق ما ترغب
٤– كن واقعياً بشأن التقاعد – حدد ما تحتاجهمن أجل التقاعد
٥– كن واقعياً بشأن مالك، يمكنك حساب صافي اصولك من هنا
– www.myFinancialsoftware.com
المبدأ [٥٨] – أدفع لنفسك أولاً..
– إدخارك هو قيمة ماتدفعه لنفسك
المبدأ [٥٩] – أتقن لعبة الإنفاق..
– توقف عن اقتراض المال
– لا تقترض مالا بضمان بيتك؟ لسداد ديونك ؟
– سدد ديونك البسيطة أولاً
المبدأ [٦٠] – حتى تنغق أكثر عليك ب الربح أكثر..
– كن مبدعا وفكر بطريقة غير تقليدية ف استثماراتك القادمة

المبدأ [٦١] – أعط المزيد لتحصل على المزيد..

– تصدق بجزء من مالك او وقتك او جهدك او علمك

المبدأ [٦٢] – البحث عن طريقة تخدم بها..

– أخدم المجتمع ف اي مجال

المبدأ [٦٣] – أبدأ الأن.. فقط أفعلها..

– كل إنسان وصل الي المكان، الذي فيه الأن، تعين عليه أن يبدأ من حيث كان

المبدأ [٦٤] – عزز من ذاتك بتعزيزك للأخرين..

– إستخدم المواقع الآتية..

١- www.nightingale.com

٢- www.leadingexperts.net

كتاب (٩)   الأب الغني والأب الفقير

فكرة عامة حول الكتاب

ما يعلمه الأثرياء ولا يعلمه الفقراء، لأبنائهم عن المال

مجموعة من المبادئ الإقتصادية الثرية لتعليم الإستثمار

بيانات الكتاب

المؤلف : روبرت كايوزاكي (أمريكي ياباني) مؤلف ومتحدث ومستثمر..
ألف (١٨) كتابا.. باعت في مجموعها ما يقارب ٣٥ مليون نسخة عالمياً

التصنيف الموضوعي : بيزنس – مالي

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٣٥ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعات (ممتع جدا)

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٦٠ ج، غير ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٤ من ٥

ملخص الكتاب

- يحكي كايوزاكي.. حين تربى على يد أبيه الفقير وكان يتلقى منه الأوامر دوماً بالتعلم فقط حتى يحصل على وظيفة بالكاد تسد رمق مصروفاته وأساسيات الحياة التي لا تنتهي بينما أبوه الغني (وهو أب لصديقه) كان يعلمه كيف يدير المال ويستثمره لينمو..

- ملخص الكتاب..

- إذا اردت ان تصبح غنياً فعليك ان تفكر وتفعل مثل الاغنياء، تعيد تحديد اولوياتك و ساعات عملك وطريقة تصرفك في ما تحت لديك من اموال وغيرها

- الفقراء يعملون من أجل المال، أما الأثرياء فالمال هو الذي يعمل من أجلهم

- الموظف يعمل بأقصى قوته – حتى لا يصرفه رب العمل – بينما رب العمل يدفع أقل ما يمكنه – حتى لا يتركه الموظف..!

- لماذا تتسلق السلم الوظيفي حتى آخره، لماذا لا تمتلك السلم كله..؟

>>> أو : لماذا تعمل في شركة – لماذا لا تملك هذه الشركة..؟

- العبد ذو الأجر الكبير، يبقى عبدا في نهاية الأمر..!

- مهما ارتقيت من وظائف مرموقة، فسيأتي يوم تصبح فيه عجوزا بلا فائدة، وجب تغييرك..!

- الوظيفة حل قصير الأجل – لمشكلة مزمنة طويلة الأجل..!

- الفرص تتاح ثم تذهب، لذلك اتخاذ قرارا سريعا، هي مهارة بالغة الأهمية..

- توقف عن إلقاء اللوم على الآخرين، لأنه إذا أدرك الشخص أنه هو المشكلة فسوف يغير من نفسه ويتعلم شيئا ويزداد حكمة..

- الأثرياء يكتسبون الأصول، أما الفقراء فيكتسبون الالتزامات ويظنونها أصولا..!

- الأصل يضع المال في الجيب، أما الالتزام فيسحب المال من الجيب..

- الثروة هي قدرة الشخص على البقاء حيا لأطول وقت، إن توقف عن العمل اليوم فإن حدث ذلك فسيكون بوسعه تغطية مصاريفه الشهرية بالتدفق النقدي المتولد عن الأصول التي يمتلكها..

- حاصل الذكاء المالي هو الخبرة في مجالات المحاسبة والاستثمار وفهم الأسواق والقانون..

- لا يحصل أكثر الناس على مكاسب أبدا، بسبب خوفهم من الخسارة.. □

- مهارات المستثمر : العثور على الفرص التي يغفلها الآخرين، تنمية المال، إدارة الأذكياء..

- مقولة "ليس بوسعي القيام بذلك" تغلق المخ، بينما مقولة "كيف يمكنني القيام بذلك؟" تفتح الباب للفرص والإثارة والأحلام..

– الغاية من الثراء : الرغبة ببساطة في أن يكون الشخص حرا، وأن يتحكم في وقته وفي حياته

– حكم واقتباسات (الأب الغني الأب الفقير)..

– يعد المال أحد أشكال القوة، لكن التعليم المالي هو القوة الأكبر من المال..

– حياة الناس دائما مايتحكم بها غريزتان، الخوف والجشع..

– الحياة الإنسانية إنما هي صراع بين الوهم والجهل..

– أن التاريخ يعيد نفسه، لأننا لا نتعلم من تاريخنا، فنحن نذكر التواريخ والأسماء ولكننا لا نتذكر دروس التاريخ..!

– الاستثمار ليس خطر، ولكن غياب الثقافة المالية والذكاء المالي هما مايعرضان المرء للخطورة الشديدة..

– كن ذكياً ولن يتحكم بك الناس كثيراً..

– إنك أن عرفت أنك على صواب، فلن يعتريك الخوف من المقاومة..

– في العالم الواقعي، كثيراً مايكون التوفيق حليفاً للشخص الجريء، وليس الشخص الذكي..

– ليس الذكي هو من يفوق أقرانه في الحياة الواقعية، بل العنيد منهم هو من يفعل ذلك..

– الثروة هي المعلومات، والشخص الذي يحوز على المعلومات الطازجة في أوانها هو الشخص الذي يحوز الثروة..

– الألعاب تعكس السلوك، وهي أشبه بنظم تغذية راجعة فورية..

– أعظم أصولنا على الإطلاق هو العقل، فإن أحسنا تدريبه فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرفة العين..

– نحن في عصر يعمل فيه بنو البشر بعقولهم البحته، لا بأجسامهم..

– الفرص العظيمة لا تراها عيناك، بل يراها عقلك..

– أن لم يكن المرء معتادا على التغيير، فسيكون من الصعب دفعه إليه..

– أحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس النجاح المالي هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة رغبتهم في الثراء..

– إن النجاح مرهن بترك المرء عبارة: (إنني لا أحب)..

– حين يقترن الذكاء مع الكبر، ينشأ عن جماع ذلك الجهل..

– الشخص الذكي يرحب بالأفكار الجديدة، لأنها تضيف لزخم أفكاره الأخرى و يرى في الإنصات شيئا يفوق الحديث أهمية..

– كن حريصاً فيما تدرسه وتتعلمه، ذلك لأن عقلك من القوة بحيث يحولك إلى ماتختزنه فيه..

– في عالم اليوم سريع التقلب، لم يعد مهم ما تعترف به أنت
بل المهم هو مدى سرعتك في التعلم، فتلك مهارة لا تقدر بثمن..
– ان الافتقار إلى الانضباط الذاتي، هو مايميز بين الأغنياء والفقراء والطبقه الوسطى..
– ان أغلب الناس يعمدون لاقتراض المال، بدلاً من التركيز على
ابتكار وسائل للحصول على المال..

كتاب (١٠) قواعد القوة/السطوة

فكرة عامة حول الكتاب

(٤٨) قاعدة سحرية جريئة ممزوجة بأفكار مجموعة من المفكرين الكبار.. مكيافيللي، صن تسو، كارل فون كلو

بيانات الكتاب

المؤلف : روبرت جرين، مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً ع قوائم نيويورك تايمز

التصنيف الموضوعي : فلسفة سياسية – إجتماعية

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٦٣٠ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ١٨ ساعة

متوسط سعر الكتاب ورقي : اصلي ٢١٠ ج، غير ٢٠ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

كيف تمسك بزمام القوة، هنا محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني
ف قواعد محددة تعلم الحاجة إلى التدبر والحصافة والحكمة والحنكة والحذر
وفضيلة الحركة الخفية الذكية وقوة الإغواء القائمة علي الانضباط والدراية..

القانون (١) – لا تشرق أبدا اكثر من السيد..

اجعل اولئك الذين فوقك يشعرون دائما بتفوقهم بشكل مريح، وفي رغبتك لارضائهم واثارة اعجابهم
لا تذهب ابعد من اللازم في اظهار مواهبك، والا فقد تحقق العكس، أي تثير الخوف وانعدام الامن
اجعل سادتك يظهرون المع مما هم، وستصل إلى قمم السلطة..

القانون (٢) – لا تضع ثقة أكثر من اللازم في الاصدقاء وتعلم كيف تستخدم الاعداء..

كن حذرا من الاصدقاء، فسوف يخونوك على نحو أسرع، لأنهم يستفزون بسهولة إلى الحسد
كما انهم يفسدون ويصبحون طغاة، ولكن استأجر عدوا وستجد انه يصبح أكثر ولاء من صديق
لأن عليه ان يثبت الكثير، والواقع ان لديك ما تخافه من الاصدقاء أكثر من الاعداء
فان لم يكن لديك أعداء، فاوجد طريقة لكسب الاعداء..

القانون (٣) – اخف نواياك..

ابق الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك
لأنهم ان لم يكن لديهم أي مؤشر على نواياك فلن يستطيعوا تهيئة دفاع، دعهم يقطعون مسافة بعيدة
عبر الطريق الخاطيء وطوقهم بكمية كافية من الدخان بحيث يكون الاوان قد فات عندما يدركون مقصدك..

القانون (٤) – قل دائما أقل مما هو ضروري..

عندما تحاول ان تثير اعجاب الناس بالكلمات، فانك تصبح عاديا ومبتذلا أكثر كلما زاد ما تقوله
فتقل قدرتك على السيطرة على الامور، وحتى عندما تقول شيئا تافها، فانه سيبدو أصيلا اذا جعلته غامضا ومفتوحا مثل لغز أبي الهول، وذوو السلطة والنفوذ يثيرون اعجاب الناس ورهبتهم بقلة ما يتفوهون به، وكلما كثر كلامك، زاد احتمال تفوهك بحماقة..

القانون (٥) – يتوقف الكثير على سمعتك، فحافظ عليها بحياتك..

السمعة هي حجر اساس السلطة، وعن طريق السمعة وحدها تستطيع أن ترهب وتفوز
غير أنك اذا انزلقت فستصبح مكشوفا وعرضة للهجوم من كل جانب، فاجعل سمعتك منيعة
تستعصي على الهجوم، وكن يقظا على الدوام ازاء الهجمات المحتملة، واحبطها قبل وقوعها
ثم تعلم كيف تدمر أعدائك بفتح ثغرات في سمعاتهم، ثم قف جانبا واترك الرأي العام يشنقهم..

القانون (٦) – اكسب لفت الانظار بكل ثمن..
كل شيء يحكم عليه بمظهره، وما هو خفي لا يساوي شيئا، فلا تترك نفسك تضيع وسط الحشد اذن او يدفنك النسيان، بل ابرز وكن لافتا للانظار بكل ثمن، اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك اكبر واسطع الوانا واكثر غموضا من الجماهير العادية الوجلة..
القانون (٧) – اجعل الآخرين يقومون بالعمل نيابة عنك، ولكن احصل على الفضل دائما..
استخدم حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الاساسي، لتقدم قضيتك أنت، لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة وفي آخر الامر ينسى الناس مساعديك ويتذكرونك انت، فلا تعمل قط بنفسك ما يستطيع الآخرون عمله لك..
القانون (٨) – اجعل الآخرين يأتون اليك، استعمل طعما عند الضرورة..
عندما ترغم الآخرين على التصرف، تكون انت المسيطر، ومن الافضل دائما ان تجعل خصمك يأتي اليك متخليا عن خططه الخاصة اثناء مجيئه، اغره بمكاسب خرافية، ثم شن هجومك، اذ انك تملك الاوراق..
القانون (٩) – اكسب من خلال أعمالك، وليس من خلال النقاش أبدا..
ان أي انتصار خاطف تظن أنك حققته عن طريق النقاش انما هو في الحقيقة انتصار بيروسي باهظ الثمن
اذ أن الغضب والضغينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقى من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي..!
ان من الاقوى لك بكثير ان تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون أن تقول كلمة واحدة
أعط المثل العملي، وليس التفسير الكلامي..
القانون (١٠) – العدوى، تجنب التعيس وسيء الحظ..
قد تموت من تعاسة شخص آخر، فالحالات العاطفية معدية كالامراض، وقد تشعر بأنك تساعد الغريق ولكنك تعجل بكارثة تحيق بك أنت، فذوو الحظ السيء يجبلون الكارثة على انفسهم احيانا
وسيجلبونها عليك أيضا، فارتبط بالسعداء والمحظوظين بدلا من هؤلاء..
القانون (١١) – تعلم أن تبقي الناس معتمدين عليك..
للحفاظ على استقلالك يجب أن يبقى الاخرون محتاجين اليك وراغبين بك وكلما زاد الاعتماد عليك ازدادت حريتك، فاجعل الناس يعتمدون عليك في سعادتهم وفلاحهم ولن يكون لديك ما تخشاه..
واياك ان تعلمهم ما يكفي لتمكنهم الاستغناء عنك..
القانون (١٢) – استخدم الصدق والكرم، بطريقة انتقائية لنزع سلاح ضحيتك..
ان حركة مخلصة وصادقة واحدة تطغى على عشرات من الحركات الكاذبة غير النزيهة
فاشارات الصدق والكرم الدالة على القلب المفتوح تجعل أكثر الناس ارتيابا يتخلون عن حرصهم وحذرهم وما ان يفتح صدقك الانتقائي ثغرة في درعهم حتى تتمكن من خداعهم والتلاعب بهم كما تشاء

وهدية في وقتها المناسب – كحصان طروادة – سوف تخدم الغاية نفسها..

القانون (١٣) – عندما تطلب المساعدة خاطب ف الناس مصالحهم الذاتية لا رحمتهم او عرفانهم..

اذا احتجت إلى التوجه إلى حليف طلبا للمساعدة فلا تكلف نفسك عناء تذكيره بمساعدتك الماضية وأعمالك الطيبة لأنه سيجد طريقة ليتجاهلك، وبدلا من ذلك اكشف عن شيء في طلبك او في تحالفك معه سيفيده وضخمه أكثر من أي تناسب وسوف يستجيب بحماس عندما يدرك ان في الامر شيئا يكسبه لنفسه..

القانون (١٤) – اتخذ وضع الصديق، واعمل كجاسوس..

ان معرفة المعلومات عن منافسك لها أهمية حساسة فاستخدم الجواسيس للحصول على معلومات قيمة تجعلك متقدما عليه بخطوة، وأفضل من ذلك أن تؤدي دور الجاسوس بنفسك، ففي المقابلات الاجتماعية المهذبة، تعلم ان تسبر الاغوار واطرح اسئلة غير مباشرة لجعل الناس يكشفون نقاط ضعفهم ونواياهم وليست هناك مناسبة لا تصلح كفرصة للتجسس المتفنن..

القانون (١٥) – اسحق عدوك سحقا كليا..

لقد عرف كل القادة العظام منذ موسى ان العدو المرهوب يجب سحقه بصورة كاملة

فاذا تركت جمرة واحدة مشتعلة، مهما كان احتراقها ذاكنا خافتا، فان نارا ستندلع منها في آخر الامر فالتوقف في وسط الطريق يؤدي إلى خسارة ما هو أكثر مما لو كانت الابادة كلية

فالعدو سوف يتعافى وسيبحث عن الانتقام، فاسحقه..

القانون (١٦) – استخدم الغياب، لزيادة الاحترام والتكريم..

ان زيادة التداول عن حده يرخص السعر، فكلما زادت مشاهدتك والسماع منك ظهرت مبتذلا أكثر

فاذا كانت مكانتك راسخة في مجموعة ما فان الإنسحاب المؤقت منها يزيد الحديث عنك

وحتى الإعجاب بك، وعليك وان تتعلم متى تغادر اخلق القيمة عن طريق القدرة..

القانون (١٧) – ابق الآخرين في رعب مقيم، كرس جوا من استحالة التنبؤ بحركاتك..

البشر ابناء العادة، وفيهم تعطش لا يرتوي لرؤية ما هو معروف ومألوف في أعمال الناس الآخرين

وان امكانية التنبؤ بحركاتك تعطيهم احساسا بالسيطرة، فاقلب الموائد، وتعمد أن تكون شخصا يستحيل التنبؤ بحركاته، اذ ان السلوك الذي يبدو بلا تجانس ولا هدف سيبقيهم بلا توازن، فيرهقون انفسهم في محاولة توضيح تحركاتك، واذا اخذت هذه الاستراتيجية إلى حدها الاقصى س تخيف وترهب..

القانون (١٨) – لا تبن قلاعا لحماية نفسك، فالعزلة خطرة..

العالم مكان خطر والاعداء في كل مكان وعلى الجميع ان يحموا انفسهم، وتبدو القلعة هي الاسلم

ولكن العزلة تعرضك لاخطار أكثر من تلك التي تحميك منها، فهي تعزلك عن معلومات ثمينة

كما انها تجعلك بارزا للعيان وهدفا سهلا، وأفضل من ذلك ان تتجول بين الناس، وتجد حلفاء وتختلط

فانت محمي من أعدائك بجمهور الناس..

القانون (١٩) – اعرف مع من تتعامل، لا تغضب الشخص غير المقصود..

هناك انواع كثيرة من الناس في العالم ولا يمكنك ابدا ان تفترض ان رد فعل الجميع على خططك الاستراتيجية سيكون بالطريقة نفسها، اذا خدعت بعض الناس او تفوقت عليهم في المناورة فسوف يمضون بقية حياهم في السعي للانتقام، فهم ذئاب في ملابس الحملان،واذن فان عليك ان تختار
ضحاياك وخصومك بعناية، اياك ان تغضب، او ان تخدع الشخص غير المقصود..

القانون (٢٠) – لا تلتزم بأحد..

ان الاحمق هو الذي يتسرع بالانحياز إلى طرف من الاطراف، لا تلتزم باي طرف او قضية سوى نفسك فبالحفاظ على استقلالك تصبح سيد الآخرين، اجعل الناس يقف بعضهم ضد بعض، فبذلك سيتبعونك..

القانون (٢١) – العب دور المغفل لتمسك بمغفل، اظهر انك ابلد من هدفك..

لا أحد يحب الشعور بأنه أغبى من الشخص الآخر، فالخدعة اذن هي أن تجعل ضحاياك يشعرون بأهم أذكياء – وليسوا أذكياء فقط، بل أذكى منك، وعندما يقتنعون بذلك فاهم لن يشكوا ابدا في ان لديك اهدافا خفية..

القانون (٢٢) – استخدم تكتيك الاستسلام، حول الضعف إلى قوة..

عندما تكون انت الاضعف فاياك ان تقتل من أجل الشرف واختر الاستسلام بدلا من ذلك فالاستسلام يعطيك فرصة لاسترداد عافيتك، وقتا لتعذيب غالبك وازعاجه، وقتا لانتظار قوته التي تتضاءل فلا تعطه متعة اشباع رغبته بمقاتلتك وهزيمتك، استسلم اولا فبإدارتك للخد الآخر تثير خصمك وتزعزع استقراره اجعل الاستسلام اداة للقوة..

القانون (٢٣) – ركز قواك..

حافظ على قواك وطاقاتك بابقائها مركزة عند أقوى نقاطها، فانك تكسب بالعثور على منجم غني وتعدينه في العمق أكثر من التفلت من منجم ضحل إلى آخر، فالكثافة تهزم الاتساع في كل مرة وعند البحث عن مصادر قوى لترفعك، اعثر على الراعي الهام الوحيد على البقرة السمينة التي ستعطيك حليبا لوقت طويل في المستقبل..

القانون (٢٤) – العب دور رجل الحاشية الامثل..

ان رجل الحاشية الامثل ينتعش ويزدهر في عالم يدور فيه كل شيء حول السلطة والبراعة السياسية
فقد اتقن فن التحرك غير المباشر، وهو يتملق ويداهن، ويستسلم لمن هم اعلى منه، ويؤكد سلطته
على الآخرين بأكثر الطرق مواربة وكياسة، تعلم ان تطبق قوانين رجال الحاشية ولن يكون هناك حد
للمدى الذي يمكنك الصعود اليه في البلاط..

القانون (٢٥) – اعد تشكيل نفسك..

لا تقبل الادوار التي يفرضها او يدسها عليك المجتمع، واعد تشكيل نفسك بتكوين هوية جديدة يكون من شأنها ان تكسب الاهتمام، ولا تشعر الجمهور بالسأم او الملل، وكن السيد المسيطر على صورتك بدلا من ان تترك الآخرين يحددونها لك، وادخل في اشاراتك واعمالك العلنية تدابير مفاجئة لافتة للنظر

وعندئذ يتسع نفوذك، وتبدو صورتك اكبر من الحياة

القانون (٢٦) – ابق يديك نظيفتين..

يجب أن تبدو مثالا للكياسة والكفاءة، فيداك لا تتلوثان قط بالاخطاء والافعال الشنعاء

حافظ على مثل هذا المظهر بلا بقع باستخدام الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للتغطية على تورطك..

القانون (٢٧) – استغل حاجة الناس إلى الايمان، لخلق اتباع طقوسيين..

في الناس رغبة جامحة للايمان بشيء ما، فاجعل نفسك النقطة المركزية لهذه الرغبة باعطائهم قضية وايمانا جديدا يتبعونه، ابق كلماتك غامضة لكن ملأى بالوعود، وشدد على الحماس أكثر من العقلانية والتفكير الواضح، واعط اتباعك الجدد طقوسا يؤدونها، واطلب منهم ان يقدموا تضحيات بالنيابة عنك

وفي غياب الدين المنظم الصحيح والقضايا الكبرى، فان نظامك الايماني الجديد سيأتيك بسلطة لم يسمع بها أحد من قبل..

القانون (٢٨) – ادخل معمعة العمل بجرأة..

ان لم تكن متأكدا من سياق عمل ما، فلا تحاوله، اذ ان حالات الشك والتردد عندك ستنتقل بعدواها الى أدائك في التنفيذ، فالتخوف خطر، والافضل هو الشروع في العمل بجرأة، لأن أي أخطاء ترتكبها عن طريق الصفاقة يمكن تصحيحها بالمزيد من الصفاقة، فالجميع يعجبون بالجريء، ولا أحد يكرم الرعديد المخلوع الفؤاد..

"الأسود تطوف، حول الفريسة المترددة"

"الجرأة تولد الخوف، والخوف يخلق السلطة"

"قطع نصف الطريق، بنصف الارادة، يحفر قبرا أعمق"

"التردد يخلق فجوات، والجرأة تمحقها"

القانون (٢٩) – خطط طوال الطريق حتى النهاية..

ان الانهاء هو كل شيء، فخطط طيلة الطريق كله حتى تصل اليه، آخذا في الحسبان كل العواقب والعقبات، وتقلبات الحظ المحتملة التي قد تعاكس عملك الجدي الشاق وتعطي المجد للآخرين

وبالتخطيط حتى الختام لن تتغلب عليك الظروف وستعرف متى تتوقف، وجه الحظ بلطف وساعده على البت في المستقبل بالتفكير مقدما والى مدى بعيد..

"لا يوجد سوى عدد قليل من الرجال القادرين على التفكير والشعور بما هو أبعد من اللحظة الراهنة وهؤلاء هم الاستثناء..." كارل فون كلاوز فيتز ١٧٨٠ – ١٨٣١

"ان من يسأل العرافين عن المستقبل انما يتخلى عن غير قصد منه عن حدس داخلي بالاحداث القادمة هو أدق وأضبط بألوف المرات من أي شيء قد يقوله له المنجمون" والتر بنيامين ١٨٩٢ – ١٩٤٠

القانون (٣٠) – اجعل منجزاتك تبدو بلا جهد..

ينبغي ان تبدو أعمالك طبيعية، ومنفذة بيسر وراحة، ويجب اخفاء كل الكدح والخبرة العملية الداخلة في تلك الأعمال، وكذلك الحيل البارعة، فعندما تتصرف، تصرف سهوا ورهوا بلا جهد وكأن باستطاعتك ان تفعل أكثر من ذلك بكثير. تجنب اغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشمها في عملك
لأن ذلك لا يزيد على اثارة التساؤلات، ولا تعلم حيلك أحدا من الناس، والا فانها سوف تستخدم ضدك

القانون (٣١) – تحكم بالخيارات، واجعل الآخرين يلعبون بالاوراق التي توزعها..

ان أفضل الاحابيل هي تلك التي يبدو أنها تعطي الشخص الآخر خيارا، فيشعر ضحاياك بأنهم هم المسيطرون، بينما هم في الحقيقة دمى لك، اعط الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار
الذي ينتقونه من بينها، ارغمهم على الاختيار بين الأهون من الشرين اللذين يخدمان غرضك على حد سواء ضعهم فوق قرني أزمة، بحيث يتلقون نطحة اينما توجهوا..

الكذاب:

ذات مرة كان هناك ملك لأرمينيا، وكان ذا طبع غريب وبحاجة إلى شيء جديد يلهيه، فارسل رسله في جميع انحاء البلاد ليعلنوا في الناس : "اسمعوا..! ايما رجل منكم يستطيع ان يثبت انه افظع كذاب في ارمينيا فسوف يتلقى تفاحة مصنوعة من الذهب الخالص، من يدي صاحب الجلالة الملك..! "
فبدأ الناس يتقاطرون باعداد كبيرة إلى القصر من كل مدينة وقرية، اناس من مختلف الرتب والظروف
فلم يكن هناك نقص في الكذابين، وروى كل منهم قصته للملك، غير انه كحاكم، كان قد سمع كل انواع الاكاذيب من الناحية العملية، فلم تقنعه اية واحدة من الاكاذيب التي سمعها..!
وكان الملك قد بدأ يمل من هوايته الجديدة يفكر بأن يلغي المباراة دون الاعلان عن أي فائز
عندما ظهر امامه شخص فقير مهلهل الثياب، يحمل تحت ذراعه ابريقا من الفخار..
فسأله صاحب الجلالة: "ماذا استطيع ان اعمل من اجلك..؟" فقال الرجل الفقير وهو مذهول ومحتار قليلا : "ياسيدي! من المؤكد انك تتذكر..؟ انك مدين لي باناء من الذهب، وقد جئت للحصول عليه". فصرخ الملك:"انك لكذاب أشر، وانا لست مدينا لك بأية اموال!"
فقال الرجل الفقير:"كذاب أشر؟ أنا؟ اذن اعطني التفاحة الذهبية!"
وادرك الملك ان الرجل يحاول ان يخدعه، فبدأ يتملص: " كلا، كلا! لست كاذبا!"
فقال الرجل: "اذن فاعطني اناء الذهب الذي انت مدين به لي".
ورأى الملك المأزق فاعطاه التفاحة الذهبية.

حكايا وخرافات شعبية ارمنية يعيد روايتها: شارلي داونينغ ١٩٩٣
القانون (٣٢) – داعب خيالات الناس..
كثيرا ما يتجنب الناس الحقيقة لأنها قبيحة وبغيضة، فلا تتوجه إلى الحقيقة والواقع ما لم تكن مستعدا للغضب الذي ينجم عن الصحوة من الوهم او السحر، فالحياة قاسية وضاغطة بكربها إلى درجة ان الناس القادرين على صنع الاحلام او استدعاء الخيالات والاهام يشبهون الواحات في الصحراء
فالجميع يتقاطرون اليهم، ان هناك سلطة كبرى في فتح مسارات لخيالات الجماهير..
القانون (٣٣) – اكتشف اداة الضغط على كل شخص..
في كل انسان نقطة ضعف، فجوة في سور القلعة، ونقطة الضعف هذه قد تكون عدم الشعور بالأمن
او عاطفة او حاجة لا يمكن ضبطها والسيطرة عليها، وقد تكون ايضا مسرة صغيرة خفية، ومهما كانت فانها عند العثور عليها تكون هي اداة الضغط التي يمكنك ان تديرها كما تدير اسنان البرغي لمصلحتك..
لدينا جميعا مقاومة، فنحن نعيش بدرع دائم ملفوف على انفسنا ليحمينا من التغيير ومن الاعمال المتطفلة لأصدقائنا ومنافسينا، ونحن لا نحب شيئا أكثر من تركنا نعمل الاشياء بطريقتنا الخاصة، ان من اهم الاشياء التي ينبغي ادراكها عن الناس هو ان لديهم جميعا نقاط ضعف، جزء من درعهم النفسي لا يقاوم بل ينحني لارادتك اذا عثرت عليه، بعض الناس تكون نقاط ضعفهم واضحة بينما يخفيها الآخرون..
* انتبه للاشارات والعلامات غير الواعية:
كما يقول فرويد:"لا يستطيع انسان ان يكتم سرا. فاذا صمتت شفتاه، فانه يثرثر باصابعه
فالخيانة التي تنم عنه تنز من كل واحدة من مساماته". وهذا مفهوم حساس الاهمية
في البحث عن نقطة ضعف شخص ما. وهي تنكشف عن طريق اشارات تبدو غير هامةظ..
* درب نفسك على الاستماع
* اعثر على الطفل البائس، تبدأ معظم نقاط الضعف من الطفولة، قبل ان تبني النفس دفاعاتها التعويضية
* ابحث عن المتناقضات، الخصلة العلنية كثيرا ما تخفي عكسها
فالناس الذين يدقون على صدورهم غالبا ما يكونون من أكبر الجبناء
وكثيرا ما يكون الجامدون هم الصارخون (ضمنا) في طلب المغامرة
* جد حلقة الوصل الضعيفة،ان وسطاء السلطة القابعين خلف الكواليس هؤلاء هم نقطة ضعف المجموعة
القانون (٣٤) – كن ملكيا بطريقتك الخاصة، تصرف كملك لتعامل كملك..
ان الطريقة التي تتصرف بها كثيرا ما تكون هي الطريقة التي تعامل بها، ففي المدى الطويل يؤدي الظهور بمظهر الشخص الخشن الفظ او العادي إلى افقادك احترام الناس، اذ ان الملك يحترم نفسه ويوحي للآخرين بالعاطفة نفسها فتصرفك باسلوب ملوكي وثقة بسلطاتك يجعلك تبدو مهيأ للبس التاج

اياك ان تفقد احترامك لنفسك، او ان ترفع الكلفة معها اكثر من اللازم حتى وانت وحيد. ولتكن نزاهتك نفسها هي مقياس الاستقامة. وكن مدينا لقسوة حكمك على نفسك أكثر من اعتمادك على كل المفاهيم او المبادئ الخارجية. وامتنع عن السلوك غير اللائق، وذلك دافع فضيلتك نفسها بدلا من الخوف من قيود السلطة الخارجية. انظر إلى نفسك بهيبة

ينبغي على كل شخص ان يكون ملوكيا بطريقته. دع اعمالك في جوها تكون جديرة بملك. كن ساميا في اعمالك شاهقا في افكارك وفي كل ما تقوم به اظهر انك تستحق ان تكون ملكا حتى لو لم تكن كذلك في الحقيقة.

بلثازار غراسيان ١٦٠١-١٦٥٨

القانون (٣٥) – اتقن فن التوقيت..

اياك ان تكون مستعجلا، فالعجلة تفضح نقصا في سيطرتك على نفسك وعلى الزمن، اظهر صبورا دائما وكأنك تعرف ان كل شيء سيكون مرجعه اليك في آخر المطاف،دوتحر اللحظة المناسبة، وتحسس روح العصر والاتجاهات التي ستحملك إلى السلطة، تعلم ان تقف على حدة عندما لا يكون الوقت قد نضج بعد، وان تضرب ضربتك بشدة عندما تصل الثمرة إلى النضوج..

"المسافة نستطيع ان نستعيدها اما الزمن فلا أبدا"

نابليون بونابرت ١٧٦٩-١٨٢١

القانون (٣٦) – احتقر الاشياء التي لا تستطيع امتلاكها، فتجاهلها افضل من الانتقام..

اذا اعترفت بمشكلة تافهة فانك تعطيها وجودا ومصداقية، وكلما زاد اهتمامك بعدو فانك تجعله أقوى والغلطة الصغيرة كثيرا ما تصير اسوأ عندما تحاول اصلاحها. والشيء الافضل احيانا هو ترك الامور وشأنها، فان كان هناك شيء تريده ولا تستطيع امتلاكه فاظهر احتقارك له، فكلما قل الاهتمام الذي تظهره، فانك ستبدو اكثر تفوقا..

الثعلب والعنب..

رأى ثعلب عضه الجوع عنقود عنب مغري المنظر ارجواني الالتماع يتدلى فوقه من اطار عريش. وكان يود بقوة لو يصبح العنقود غداء له. ولكنه لما حاول ان يصل اليه وفشل قال: "ان من المرجح انه ليس حلوا، فلا يصلح طعاما الا للحمقى الاغرار" أما كان من الاعقل ان يقول انه غير ناضج بدلا من أن يعوي ويتذمر؟

خرافات جان دي لافونتين ١٦٢١ – ١٦٩٥

تذكر انك انت الذي تدع الاشياء تزعجك باختيارك. فبامكانك بسهولة ان تختار ان لا تلاحظ المضايق المزعج وان تعتبر ان الامر تافها وغير جدير باهتمامك.

القرد والحمص..

يحكى ان قردا كان يحمل حفنتين من الحمص فسقطت منه حبة صغيرة، فحاول ان يلتقطها فسقطت منه عشرون حبة، فحاول ان يلتقط العشرين، وعندئذ سقط منه الحمص كله، ففقد هدوءه واحتد طبعه وبعثر حبات الحمص في جميع الاتجاهات وولى هاربا.

خرافات ليو تولستوي ١٨٢٨ –١٩١٠

ان من المغري ان نرغب في اصلاح اخطائنا. ولكن كلما زادت محاولاتنا جدية جعلنا الاخطاء تبدو أسوأ. ففي سنة ١٩٧١ عندما نشرت صحيفة نيويورك تايمز اوراق البنتاغون عن تاريخ تورط اميركا في الهند الصينية، انفجر هنري كيسنجر في غضب بركاني. فقد ثارت ثائرته حول انكشاف ادارة نيكسون بتعرضها لهذا التسريب المؤذي، فقدم توصيات ادت إلى تشكيل المجموعة التي عرفت باسم "السباكين" لسد الثقوب التي يأتي منها التسريب. فكانت تلك الوحدة التي اقتحمت مكاتب الحزب الديمقراطي في فندق ووترغيت مما فجر سلسلة الاحداث التس ادت إلى سقوط نيكسون.

والواقع ان نشر اوراق البنتاغون لم يشكل تهديدا خطيرا ولكن رد فعل كيسنجر جعل منها قضية كبرى. وفي محاولته حل مشكلة، خلق مشكلة أخرى: هي جنون الارتياب من الآخرين حول الامن. وهو جنون صار في النهاية أكثر تدميرا للحكومة.

القانون (٣٧) – اخلق مشاهد آسرة..

ان الصور المدهشة الأخاذة والاشارات الرمزية الكبرى تخلق هالة من السلطة، فكل شخص يستجيب لها. فاعرض مشاهد آسرة على من حولك مليئة بالتصورات الرائعة اللافتة للانظار والرموز المشعة التي ترفع مستوى حضورك. فعندما ينبهر الناس بالمظاهر فلا أحد سيلاحظ ما الذي تفعله في الحقيقة..

ان بحثك عن السلطة يعتمد على الطرق المختصرة وعليك دائما ان تتغلب على شكوك الناس بالمراوغة. والصور طريق مختصر فقال للغاية فهي تتجاوز الرأس الذي هو محط التشكك والمقاومة وتستهدف القلب. فالصور تغلب على العين فتخلق رابطات قوية، وتجمع الناس معا فتحرك عواطفهم..

" لقد اخترت الشمس كأروع صورة لتمثيل قائد عظيم، بسبب الضوء الذي تشعه على باقي النجوم التي تشكل نوعا من البلاط الملتف حولها، وبسبب التوزيع العادل والمتساوي لأشعتها على الجميع على حد سواء، وبسبب الطيبة والجودة التي تجلبها إلى كل الاماكن فتنتج حياة ومرحا وعملا، وبسبب استمرارها الثابت الذي لا تحيد عنه قط".

لويس الرابع عشر، الملك الشمس ١٦٣٨ – ١٧١٥

الكلمات تجعلك في موقف الدفاع. فاذا كان عليك ان توضح نفسك فان ذلك يعني ان سلطتك
اصبحت موضع تساؤل. اما الصورة فالها تفرض تفسها كما هي معطاة
فهي تثبط الاسئلة وتخلق ارتباطات قوية وتصوغ علاقات تسمو فوق الفوارق الاجتماعية

فالكلمات تثير المجادلات والانقسامات اما الصور فتجمع الناس معا..

"يعجب الناس دائما بالمظهر السطحي للأشياء. ينبغي على (الامير) في اوقات مناسبة من السنة.. ان يبقي الناس مشغولين وملتهين بالاحتفالات والمشاهد الاستعراضية."

نيقولا ماكيافيللي ١٤٦٩ – ١٥٢٧

القانون (٣٨) – فكر كما تحب، ولكن تصرف كالآخرين..

اذا حولت معاكستك للعصر إلى استعراض، مزدهيا بأفكارك وأساليبك غير التقليدية أو المألوفة فسيعتقد الناس انك لا تريد سوى اثارة الانتباه وأنك تحتقرهم وسيجدون طريقة لمعاقبتك على جعلك اياهم يشعرون بالنقص، فمن الاسلم بكثير ان تختلط بالناس وتحتضن اللمسة العادية المألوفة. وتقاسم اصالتك مع الاصدقاء المتسامحين فقط، ومع اللذين سيقدرون كونك فذا فريدا بالتأكيد..

فكر مع القلة وتحدث مع الكثرة..

من السهل ان يتعرض المرء للخطر بمحاولة السباحة ضد التيار ولا يستطيع ان يحاول ذلك سوى من له مواهب سقراط. فالمخالفة تعتبر مهينة لأنها ادانة لآراء الآخرين. فينمو عدد الساخطين اما بسبب قضية صارت موضعا للاستهجان أو بسبب شخص امتدحها: فالحقيقة انما هي للقلة. والخطأ معتاد كما انه فظ. ولا يتم التعرف على الرجل الحكيم مما يقوله في السوق لأنه هناك لا يتكلم بصوته، ولكن بصوت الحمق الشائع بين الناس. ان علانية الاستهجان تحجب عن الذي يستفز الاستهجان بارادته

فالفكر الحر لا يمكن ان يكون فيه ارغام. فتراجع إلى ملجأ صمتك واذا سمحت لنفسك بكسره أحيانا فافعل ذلك تحت حماية الاقلية من المتحفظين الكتومين.

بلثار غراسيان ١٦٠١ – ١٦٥٨

يعيش جيدا من يخفي نفسه جيدا

أوفيد ٤٣ ق.م – ١٨ م

ينبغي للرجال العقلاء أن يكونوا خزانة ذات قعرين بحيث لا يرى الآخرون فيها

كل ما تحتويه عندما يفتحونها لينظروا إلى ما بداخلها..

السير والتر رالي ١٥٥٤ – ١٦١٨

ان كثيرين منا يشعرون بالنداء المغري للشيء الغريب والاجنبي. فقيد هذه الرغبة وقلم أظفارها اذ أن التبجح بعرض سرورك بأساليب التفكير والتصرف سوف يكشف دافعا مختلفا – هو رغبتك في اظهار تفوقك على زملائك.

من المستحسن تجنب اصلاح أخطاء الناس اثناء المحادثة مهما كانت نواياك حسنة

ذلك ان اهانة الناس سهلة ولكن اصلاحهم صعب وان لم يكن مستحيلا..

"مضى وقت طويل دون أن أقول ما اؤمن به، كما أنني لا أؤمن ابدا بما أقول
وحتى ولو حدث أحيانا انني أقول الحقيقة فانني اخفيها وسط أكاذيب بحيث يصبح العثور عليها صعبا"
نيقولا ماكيافيللي، في رسالة إلى فرانسيسكو غويشيارديني ١٥٢١
لو كان لدى ماكيافيللي أمير يتتلمذ على يديه لكان أول شيء يوصي به هو أن يؤلف كتابا ضد الماكيافيللية
فولتير ١٦٩٤ – ١٧٧٨
القانون (٣٩) – عكر المياه لتصطاد السمك..
ان الغضب والانفعال العاطفي يعطيان نتائج عكسية من الناحية الاستراتيجية. فعليك ان تبقى هادئا وموضوعيا على الدوام. ولكن اذا استطعت اغضاب أعدائك بينما تبقى انت هادئا، فانك تكسب ميزة حاسمة. فخلخل توازن اعدائك. اعثر على شق في غرورهم تستطيع من خلاله ان تهزهم بقعقعة بينما تمسك انت بالخيطان..
ينبغي عدم الشعور بحقد تجاه أي شخص ان كان ذلك ممكنا.. ذلك ان التكلم مع شخص ما، او اظهار كراهيتك له من خلال ما تقول او بالطريقة التي تنظر بها اليه انما هو اجراء غير ضروري، وخطر، وأحمق، وسخيف، وفظ. فالغضب أو الكراهية ينبغي عدم اظهارهما ابدا بطريقة أخرى غير ما تقوم به من عمل. اذ ان المشاعر ستكون أكثر فاعلية في العمل، ما دمت تتجنب عرضهما بأي طريقة أخرى. فليست الحيوانات ذوات الدم البارد هي وحدها ذوات اللدغة السامة.
آرثر شوبنهاور ١٧٨٨–١٨٦٠
القرد والزنبور
بنما كان أحد القرود يمضغ حبة كمثرى ناضجة ضايقه زنبور بحركاته الوقحة والملحة لأنه كان يريد مشاركته فيها سواء بارادته ام برغم انفه. وبعد ان هدد القرد بغضبه اذا استمر في الاحجام عن الاستسلام لطلبه وقف على الفاكهة لكن القرد اسقطه عنها في الحال. فلجأ الزنبور المترعج إلى الشتم والقدح وبعد أن استخدم اكثر الكلمات اهانة والمخلوق الآخر يستمع اليه بهدوء انفعل انفعالا عاطفيا عنيفا حتى فقد كل اعتبار للعقوبة فار إلى وجه القرد ولسعه بغضب بلغ من شدته انه عجز عن استخراج سلاحه فارغم على انتزاع نفسه تاركا ابرته في الجرح فجر على نفسه ميتة بطيئة مصحوبة بآلام أكبر بكثير من التي اوقعها بالقرد
خرافات جوناثان بيرتش ١٧٨٣ – ١٨٤٧
على العاهل ان لا يجرد جيشا بسبب الغضب. فالقائد يجب ان لا يبدأ حربا انطلاقا من الغيظ
صون ترو القرن الرابع ق.م
ينتهي الأمر بالغاضبين إلى أن يظهروا سخفاء لأن ردود افعالهم تبدو غير متناسبة مع ما سببها. فقد أخذوا الاشياء على محمل الجد بشكل مفرط وهم حساسون للاستخفاف بحيث يصبح من المضحك مدى أخذهم الاشياء على محمل جدي. ربما خاف الناس مؤقتا في حال انفجارهم لكنهم يفقدون احترامهم لك

غير ان الجواب ليس في كبت استجاباتنا الغاضبة أو العاطفية. لأن الكبت ينضب طاقتنا ويدفعنا إلى سلوك غريب. وعلينا بدلا من ذلك ان نغير زاوية نظرنا علينا ان ندرك انه لا يوجد شيء شخصي في المملكة الاجتماعية ان كل شخص تمسك بتلابيبه سلسلة من الاحداث تسبق اللحظة الراهنة بزمن طويل. وكثيرا ما ينبع غضبنا من مشاكل في طفولتنا ومن مشاكل والدينا الذين تنبع مشاكلهم بدورها من طفولتهم، وهكذا. كما أن لغضبنا جذورا في التفاعلات الكثيرة مع الآخرين في خيبات الامل، كثيرا ما يظهر شخص على أنه هو محرض غضبنا، ولكن الأمر أعقد بكثير، ويتجاوز ما فعله ذلك الشخص بنا. هذا الغضب ينطوي على عشرات من الجراح السابقة

صورة

بركة السمك – المياه رائقة وهادئة والاسماك تحت السطح بمسافة. حرك المياه وعكرها فتبرز الاسماك. زد في تعكيرها وسوف تغضب، صاعدة إلى السطح لتعض أي شيء يقترب منها، بما فيها الصنارة المتصل بها طعم طازج.

الشاهد:

اذا كان خصمك حامي الطبع فحاول أن تزعجه واذا كان متغطرسا فحاول ان تشجع انانيته... ان الشخص البارع في جعل العدو يتحرك يفعل ذلك بخلق وضع يجعل العدو يتحرك بموجبه فيغوي العدو بشيء من المؤكد ان يأخذه العدو. ويبقي العدو متحركا عن طريق التلويح له بطعم ومن ثم مهاجمته بقوات منتقاة.

صون تزو القرن الرابع ق.م

الانقلاب على القانون

عند اللعب بعواطف الناس، عليك أن تكون حريصا. ادرس العدو سلفا: فبعض الاسماك من الافضل أن تبقى في قاع البركة

"كان قادة مدينة صور، عاصمة فينيقية يشعرون بأنهم قادرون على الصمود في وجه الاسكندر الاكبر ولم يكن قد هاجم بعد مدينتهم التي كانت محمية جيدا على واجهة الماء. فارسلوا سفراء إلى الاسكندر قائلين انهم رغم اعترافهم به امبراطورا لن يسمحوا له بالدخول إلى صور. فاغضبه ذلك بالطبع. ففرض على المدينة حصار في الحال

وصمدت المدينة طيلة أربع أشهر واخيرا قرر ان الصراع ليس جديرا بالتعب وانه سيتصالح مع الصوريين ولكنهم شعروا بأنهم ضايقوا الاسكندر ونجو بفعلتهم وبأنهم قادرون على الصمود امامه فرفضوا التفاوض – بل لقد قتلوا رسله.

فادى ذلك إلى دفع الاسكندر فوق الحافة. فلم يعد يهمه مدى تطاول الحصار وضخامة الجيش الذي يحتاج اليه فقرر ان يفعل كل ما يتطلبه الامر وشن هجومه بشدة بحيث استولى على المدينة في غضون أيام فأحرقها حتى مسح بها الارض وباع أهلها عبيدا."

تستطيع أن تضايق ذوي السلطة الاقوياء وتقدم لهم طعما لتجعلهم يزجون بقواهم أو يقسمونها ولكن اختبر المياه أولا. اعثر على الفجوة في قوتهم. فان كان هناك فجوة وان كانوا اقوياء فليس لديك ما تكسبه بل لديك كل ما تخسره من استفزازهم

القانون (٤٠) – احتقر الغداء المجاني..

ان ما يعرض مجانا فيه خطورة. فهو في العادة اما ان ينطوي على خديعة او التزام خفي فما له قيمة جدير بأن يدفع ثمنه. فبدفع الاثمان تظل متحررا من العرفان ومن الذنب ومن الخديعة وكثيرا ما يكون من الحكمة ان تدفع الثمن كاملا – فليس هناك حسميات مع الامتياز. كن سخيا بما لك وابقه متداولا، لأن السخاء علامة السلطة ومغناطيس لها..

في مملكة السلطة ينبغي الحكم على كل شيء بحسب كلفته. وما يعرض مجانا او بسعر صفقات مخفض كثيرا ما يأتي ومعه فاتورة سعر نفسي – مشاعر معقدة من الالتزام وتنازلات عن النوعية وانعدام الامن الذي تأتي به تلك التنازلات وهكذا..

يتعلم ذوو السلطة الاقوياء حماية اثمن مواردهم واستقلالهم وبدفع الثمن كاملا يبقون انفسهم متحررين من الاشتباكات الخطرة وانواع القلق. كما أن الانفتاح والمرونة في التعامل مع المال يعلمان قيمة الكرم الاستراتيجي وهو تنويع عن على الخدعة القديمة: "اعط عندما تكون على وشك الاخذ"..

خيوط الكيس المشدودة ليست جذابة.

"لاشيء اهظ كلفة من شيء يعطى مجانا"

مثل شعبي شائع في اليابان

تتطلب السلطة ضبطا منتظما للنفس ذلك أن احتمالات هبوط الثروة السهلة والمفاجئة تحدث فوضى ودمارا في العواطف. ويعتقد الذين يثرون فجأة ان المزيد من الثراء ممكن على الدوام فالغداء المجاني أي المال الذي سيسقط في حضنك هو خلف المنعطف مباشرة.

ليس هناك تغيير دائم في الحظ يأتي بسرعة باستثناء شيء واحد، هو الموت. فالثروة المفاجئة نادرا ما تدوم لأنها لا تقوم على أي شيء صلب. فاياك أن تدع شهوتك إلى المال تغريك بالخروج من قلعة سلطتك الحقيقية المستديمة والحامية لك.

ان السخاء الاستراتيجي هو سلاح عظيم لبناء قاعدة الدعم.

البخيل

باع بخيل كل ممتلكاته كي يضمن بقاءها وحولها إلى كتلة كبيرة من الذهب وخبأها في حفرة في الارض وراح يزورها باستمرار للتفتيش عليها. فأثار هذا فضول واحد من عماله فارتاب ان هناك كنزا. وعندما ادار سيده ظهره ذهب إلى تلك البقعة وسرق ما فيها

وعندما عاد البخيل ورأى المكان فارغا بكى ومزق شعره. ولكن جارا له رآه في هذه الحال وعلم السبب فقال: "توقف عن اقلاق نفسك وخذ حجرا وضعه في المكان نفسه، وفكر في ان هذه هي كتلتك الذهبية فبما أنك لم تكن تقصد ان تستخدمها فان أي واحدة من الكتلتين ستنفعك كما نفعتك الاخرى"

ان قيمة المال ليست في حيازته بل في استخدامه

خرافات ايسوب القرن السادس ق.م

صورة

النهر. لحماية نفسك او لتوفير الموارد فانك تضع عليه سدا غير أن مياهه سرعان ما تصبح غائرة وموبوءة. فلا تستطيع ان تعيش في مثل هذه المياه الراكدة الا أعفن اشكال الحياة. فلا تصلح لأي ملاحة وتتوقف التجارة عليها.

حطم السد وعندما تتدفق المياه وتتحرك فانها تولد الوفرة والثروة والقوة في دوائر تتسع باطراد فيجب أن يفيض النهر بشكل دوري كي تزدهر الاشياء الجيدة

الشاهد:

ان الرجل العظيم اذا كان بخيلا فانه أحمق عظيم الحمق. ولا يمكن لرجل في الاماكن العليا ان تكون له رذيلة مؤذية أكثر من الجشع. فالرجل البخيل لا يمكن أن يكسب أرضا او ألقابا لأنه لا يملك مددا وفيرا من الاصدقاء الذي يمكنه أن ينفذ ارادته بهم ومن خلالهم. ان كل من يريد ان يكون له أصدقاء يجب أن لا يحب ممتلكاته.

غليوم دي لوريس ١٢٠٠-١٢٣٨ قصة الزهرة

القانون (٤١) – تجنب الحلول، محل رجل عظيم..

ان ما يحدث أولا يبدو دائما أفضل وأكثر أصالة مما يأتي بعد ذلك. فاذا خلفت رجلا عظيما أو كان ذلك والد مشهور فانه يتعين عليك أن تنجز ضعف ما أنجزاه لكي تتفوق عليهما في الاشراق. فلا تضيع في ظلهما، أو تلتصق بماض ليس من صنعك. فرسخ اسمك وهويتك بتغيير المسار. فاذبح شخصية والدك الطاغية بالانتقاص من تراثه، واحصل على السلطة بالاشراق بطريقتك الخاصة بك..

ولكن عندما شرعوا في جعل السيادة وراثية تدهور الاطفال بسرعة عن مستويات آبائهم، فابتعدوا كثيرا عن محاولة مضاهاة فضائل آبائهم، فاعتبروا ان الامير ليس لديه ما يفعله سوى ان يبز الجميع في الراحة والبطالة والانغماس في الشهوات وكل أنواع اللذات والمسرات الأخرى

نيقولا ماكيافيللي ١٤٦٩-١٥٢٧.

مشكلة بول مورفي

ان أبسط معرفة بالشطرنج تظهر انها لعبة بديلة لفن الحرب. وبالفعل فقد كانت وسيلة الترفيه المفضلة لعدد من أعظم القادة العسكريين، من وليام الفاتح إلى نابليون. وفي الصراع بين الجيشين المتخاصمين في هذه اللعبة يجري اظهار مبادىء الاستراتيجية والتكتيك التي تستخدم في الحرب الفعلية. كما أن هناك ضرورة لاظهار بعد النظر والقدرات الحسابية نفسها وكذلك القدرة على حدس خطط الخصم.

كما أن الصرامة التي تتخذ بها القرارات وتتبعها عواقبها فيها عدم الرحمة في الحرب نفسها ان لم تكن اشد وادهى.

وأكثر من ذلك ان الحافز اللاشعوري الذي يحفز اللاعبين ليس قاصرا على حب المشاكسة والخصام الذي يميز كل الالعاب التنافسية، ولكنه الحافز الرهيب لقتل الاب. صحيح ان الهدف الاصلي –اسر الملك– قد تم التخلي عنه ولكن من حيث الدافع لم يحدث تغيير يذكر الا فيما يختص بالفجاجة، في الهدف الحالي، وهو تعقيمه بشل حركته... فعبارة "كش مات" تعني حرفيا ان شاهك (ملكك) مات...

ان معرفتنا بالحافز اللاشعوري في لعبة الشطرنج تخبرنا ان ما يعرض علينا فيها هو الرغبة في التغلب على الاب بطريقة مقبولة..

ولا شك أن من المهم ان الكفاح الملحمي (لبطل الشطرنج في القرن التاسع عشر، بول مورفي) للصعود إلى ذرى ممالك الشطرنج قد بدأ بعد عام واحد فقط من موت والده المفاجىء وغير المتوقع والذي كان صدمة كبرى له.

ولنا أن نتأمل في أن جهده اللامع المتسامي فوق آلامه كان رد فعل على هذا الحدث الحساس الاهمية. تماما كما هي الحال عند هاملت بطل رواية شكسبير، وكتاب فرويد تفسير الاحلام...

وينبغي أن يقال شيء الان عن الاستقبال الذي لقيه نجاح مورفي، اذ ان انتصاراته كانت من نوع يثير التساؤل عما اذا كان انهياره اللاحق فيما بعد لم يتأثر من احتمال كونه من النمط الذي وصفه فرويد بعبارة: "الذين يحطمهم النجاح"... فاذا صيغ السؤال بلغة مستقاة من اصطلاحات علم النفس فسيصبح: هل ذُعِرَ مورفي من وقاحته نفسها عندما سُلِطَ ضوء الشهرة على هذا النجاح العظيم؟ ولقد أشار فرويد بأن اللذين يتحطمون تحت توتر النجاح الاعظم مما ينبغي، يعود سبب تحطمهم إلى كونهم يستطيعون تحمله في الخيال... اما في الحقيقة فلا! ذلك أن خصاء الاب في حلم ما يختلف جدا عن ارتكاب ذلك في الحقيقة.

فالوضع الحقيقي يستثير الاحساس بالذنب الكامن في أعماق اللاشعور بكل قوته.

وقد تكون العقوبة انهيارا عقلياً

صورة

الاب. انه يلقي ظلا عملاقا على أطفاله فيبقيهم في أسره بعد رحيله بزمن طويل عن طريق ربطهم بالماضي فيخمد روحهم الشابة. ويرغمهم على أن يسلكون الدرب المتعب نفسه الذي سار فيه هو. فأحابيله شتى. فعند كل مفترق طرق يتعين عليك أن تذبح ذكرى الأب وتخطو خارج ظله.

الشاهد:

احذر من الحلول محل رجل عظيم لأنه يتعين عليك اذا فعلت ان تحقق ضعف منجزاته كي تتفوق عليه. ذلك أن الآتين فيما بعد ينظر اليهم على أنهم مقلدون.

انها لمهارة غير مألوفة ولا عادية أن يعثر المرء على طريق جديد للابداع والتمييز وطريق حديث للشهرة فهناك عدة طرق للتفرد، وليست كلها مطروقة جيدة. والجديدة منها قد تكون شاقة ولكنها كثيرا ما تكون طرقا مختصرة إلى العظمة.

بلثازار غراسيان ١٦٠١-١٦٥٨

القانون (٤٢) – اضرب الراعي، تتفرق الغنم..

كثيرا ما يمكن تتبع اصل المتاعب إلى فرد واحد قوي، هو المحرك، المرؤوس المتغطرس، أسير النية الحسنة. فاذا اتحت لمثل هؤلاء الناس مجالا للعمل، فسوف يخضع لنفوذهم آخرون. فلا تنتظر حتى تتضاعف المتاعب التي يسببونها، ولا تحاول ان تتفاوض معهم – فهم عصيون على الاصلاح فحيد نفوذهم بعزلهم او نفيهم. وجه ضربتك إلى مصدر المتاعب، وستتفرق الغنم..

عندما تسقط الشجرة تتبعثر القرود

مثل صيني

الذئاب والخراف

يحكى أن الذئاب في قديم الزمان ارسلت سفارة إلى الخراف ترغب فيها ان يحل السلام بين الطرفين في المستقبل. قالت الذئاب: "لماذا نستمر في شن هذا الصراع المميت إلى الابد؟ ان تلك الكلاب الشريرة هي السبب في هذا كله، فهي تنبحنا بلا توقف وتستفزنا. ابعدوها ولن تعود هناك أي عقبة امام الصداقة والسلام الابدي بيننا". واستمعت الخراف السخيفة إلى هذا الكلام المعسول وطردت الكلاب. وعندما حرم القطيع بذلك من أفضل حماته صار فريسة سهلة لعدوه الخائن الغدار.

خرافات آيسوب

القرن السادس قبل الميلاد

لقد اكتشف الدكتور ملتن ايريكسون في عيادته للمعالجة العائلية أنه اذا كانت آلية حركة الاسرة مضطربة ومعطلة عن العمل فمن المحتوم وجود شخص هو المشاغب المثير لهذا الاضطراب. فكان في جلساته يقوم بعزل رمزي للتفاحة المتعفنة باجلاسه (او اجلاسها) بعيدا عن الآخرين. وببطء يشرع افراد الاسرة يرون في الشخص

المنفصل عنهم جسديا مصدر الصعوبة التي يعانون منها. فعندما تتعرف على مثير المتاعب فان اشارتك لتعريف الآخرين سوف تحقق الكثير. ذلك ان فهم المسيطر على آلية الحركة الحيوية للجماعة هو ادراك حساس الاهمية. فتذكر: ان المثيرين للمتاعب ينتعشون بالاختفاء في وسط الجماعة مموهين اعمالهم بين ردود فعل الآخرين. فابرز اعمالهم للعيان يفقدون قدرتهم على المشاغبة.

صورة

قطيع من الخراف المسمنة.

لا تضيع وقتا ثمينا في محاولة سرقة خروف او اثنين ولا تغامر بحياتك وموارد قواك بالهجوم على الكلاب التي تحرس القطيع، بل استهدف الراعي اجتذبه بعيدا فتتبعه الكلاب. وعندئذ اضربه فيتبعثر القطيع – وتستطيع ان تلتقط الخراف واحدا بعد الآخر.

الشاهد:

اذا وترت قوسا وتر اقواها واذا استعملت سهما فاستعمل اطولها. ولكي تقتل خيالا اقتل حصانه اولا. وللامساك بعصابة من قطاع الطرق امسك بزعيمها اولا. وكما أن لكل بلد حدوده فان قتل الرجال له حدود. فان كان من الممكن ايقاف هجوم العدو (بضربة على الرأس) فلماذا التسبب في عدد من الموتى والجرحى أكثر من اللازم.

الشاعر الصيني توفو من سلالة تانغ في القرن الثامن

الانقلاب

كتب ماكيافيلي:

"اذا آذيت رجلا ما فافعل ذلك بطريقة لا تحوجك إلى خشية انتقامه".

كان اندرو جونسون الذي خلف ابراهام لنكولن في رئاسة الولايات المتحدة، يرى يوليسيس س. غرانت كعضو مشاغب مسبب للمتاعب في حكومته. وهكذا قام بعزله تمهيدا لارغامه على الخروج. غير ان ذلك لم ينجم عنه الا اغضاب ذلك الجنرال العظيم، الذي رد على ذلك بتشكيل قاعدة تأييد له في الحزب الجمهوري، ومتابعة جهوده حتى صار الرئيس التالي. فقد كان من الاعقل بكثير ابقاء رجل مثل غرانت في الحظيرة حيث كان أذاه اقل، بدلا من جعله مصمما على الانتقام.

هكذا كثيرا ما يكون من الافضل ابقاء الناس بجانبك حيث تستطيع مراقبتهم بدلا من

المخاطرة بخلق عددو غاضب

القانون (٤٣) – حاول التأثير على قلوب الآخرين وعقولهم..

الارغام يخلق ردة فعل تعمل ضدك في آخر الامر. فعليك ان تغوي الآخرين حتى يريدوا ان يتحركوا في اتجاهك فالشخص الذي تغويه يصبح بيدقا مواليا لك. وطريقة اغواء الآخرين هي العمل على نفسياتهم ونقاط ضعفهم

الفردية. فقم بتليين المقاومين بالعمل على التأثير في عواطفهم، مستغلا ما يعتبرونه عزيزا عليهم، وما يخشونه. ذلك انك اذا تجاهلت قلوب الآخرين وعقولهم فسوف يكرهونك..

فن الاقناع اللطيف

تنازعت ريح الشمال والشمس في أيهما أقوى. ثم اتفقتا على أن المنتصر منهما هو من يستطيع ان يجرد مسافرا من ثيابه. وحاولت الريح أولا ولكن هباقما العنيفة لم تزد على أن جعلت الرجل يتمسك بثيابه ويشدها حوله باحكام. وعندما هبت على نحو أشد فان البرد جعله يتضايق إلى درجة أنه لف نفسه بلفاع اضافي آخر. وفي آخر الامر تعبت الريح من ذلك وسلمت الرجل إلى الشمس.

فأشرقت الشمس في باديء الامر بدفء معتدل جعل الرجل يخلع معطفه الفوقي، ثم شعت بشراسة إلى درجة جعلته عاجزا عن تحمل الحرارة، فخلع ثيابه واتجه إلى نهر قريب ليستحم فيه.

الاقناع فعال أكثر من القوة

خرافات

ايسوب القرن السادس قبل الميلاد

"ان الرجال الذين غيروا وجه العالم لم يصلوا إلى ما هم فيه بالتأثير في القادة بل بتحريك الجماهير فالتأثير في القادة هو اسلوب التآمر ولا يؤدي الا إلى نتائج ثانوية. اما التأثير في الجماهير فهو ضربة العبقرية التي تغير وجه العالم"

نابليون بونابرت ١٧٦٩-١٨٢١

تنظر الحكومات للناس على شكل كتلة بالجملة فقط ولكن رجالنا لم يكونوا نظاميين، ولا تشكيلات بل أفرادا... فكانت مملكتنا كامنة في ذهن كل رجل.

ت.ي. لورانس ١٨٨٨-١٩٣٥: أعمدة الحكمة السبعة

في لعبة السلطة انت محاط بأناس ليس لديهم أي سبب على الاطلاق لمساعدتك ما لم يكن في ذلك مصلحة لهم. فاذا لم يكن لديك ما تقدمه إلى مصلحتهم الذاتية فمن من المحتمل ان تجعلهم معادين لك.

ان معظم الناس عندما يلتقون بشخص جديد بدلا من التراجع إلى الوراء وسبر غوره لمعرفته فانهم يتحدثون عن انفسهم متشوقين إلى فرض ارادقم وتحاملاقم.

تذكر: ان مفتاح الاقناع هو تليين مواقف الناس وترويضهم بلطف. اعمل على كسب عواطفهم وكن مستيقظا لتحديد ما يفصلهم عن كل شخص آخر (نفسيتهم الفردية) وما يشتركون فيه مع شخص آخر. اياك ان تفترض ان التكتيك الذي ينجح في التطبيق على شخص ما سينجح بالضرورة مع شخص آخر.

الناس الافضل قدرة على مخاطبة عقول البشر كثيرا ما يكونون الفنانين والمثقفين وذوي الطبيعة الشاعرية. ذلك لأن الافكار تنقل باسهل طريق من خلال المجازات والاستعارات والصور. لذا فان من حسن السياسة ان تضع في جيبك فنانا او مفكرا مثقفا واحدا على الاقل، يستطيع مخاطبة عقول الناس باسلوب صحيح. ولقد ظل الملوك

على الدوام يحتفظون في حظائرهم باصطبل من الكتاب. فكان لفريدريك الاكبر فولتيره، وكسب نابليون غوته إلى صفه.
صورة
ثقب المفتاح
يبني الناس جدرانا لابقائك في الخارج فلا تقحم نفسك بالقوة إلى الداخل لأنك لن تجد سوى جدران داخل جدران. هناك أبواب إلى القلب والعقل، وفيها ثقوب صغيرة للمفاتيح. فاطل عبر ثقب المفتاح، وأعثر على المفتاح الذي يفتح الباب وعندئذ تتوصل إلى ارادتهم وبدون علامات قبيحة إلى الدخول بالقوة.
القانون (٤٤) – انزع السلاح وحرك الحنق بتأثير المرآة..
تعكس المرآة الحقيقة ولكنها ايضا السلاح الامثل للخداع فعندما تقلد اعداءك كأنك مرآة لهم تفعل ما يفعلونه بالضبط فانهم لا يستطيعون ان يفهموا خطتك الاستراتيجية ذلك ان تأثير المرآة يسخر منهم ويذلهم مما يجعلهم يفرطون في رد فعلهم. وبرفع المرآة امام نفوسهم فانك تغويهم بوهم كونك تشاطرهم قيمهم وبرفع المرآة امام اعمالهم فانك تلقنهم درسا. قليلون هم القادرون على مقاومة تأثير المرآة
للمرايا قوة قادرة على اقلاقنا. وعند التحديق في انعكاساتنا في المرآة كثيرا ما نرى ما نريد أن نراه — صورة أنفسنا التي نرتاح معها أكثر من أي شيء آخر. وليست هناك حاجة للتحديق المفرط الدقة، فنتجاهل التجاعيد والعيوب. ولكننا اذا دققنا النظر في الصورة المنعكسة بالفعل فاننا نشعر احيانا بأننا نرى انفسنا كما يرانا الآخرون كشخص بين أناس آخرين، كشيء أو غرض بدلا من شخص فاعل. ومثل هذا الشعور يجعلنا نرتجف، اذ نرى انفسنا، ولكن من الخارج، أي بدون الافكار والجوهر، والروح التي تملأ وعينا فنصبح شيئا.
باستخدام المرآة فاننا نعيد فاننا نعيد خلق هذه القوة المقلقة بصورة رمزية عن طريق عكس اعمال الناس الآخرين، بتقليد حركاتهم لازعاجهم واثارة حنقهم فعندما يشعرون انهم مقلدون ومستنسخون ومعاملون على أنهم أشياء وصورة بلا روح فانهم يغضبون. وقد يشعرون انهم منزوعو السلاح لأنك تكون بذلك قد عكست رغباتهم وميولهم. فهذه هي القدرة النرجسية للمرايا. وتأثير المرايا يزعزع اهدافك وذلك باغضابهم وفي تلك اللحظة تكون لديك القوة والسلطة التي تمكنك من التلاعب بهم أو اغوائهم ففي التأثير قوة كبيرة لأنه يعمل على أكثر العواطف بدائية.
وهناك اربع تأثيرات رئيسية للمرايا في عالم السلطة:
تأثير التحييد:
اعمل ما يعمله اعدائك متتبعا تصرفاتهم وبذلك لن يستطيعوا ان يروا ما الذي تهدف اليه. فمرآتك تعميهم. وتعتمد استراتيجيتهم للتعامل معك على ابداء ردود فعل تجاههم مميزة لك كما يعرفونك. حيد ردود الفعل بممارسة لعبة التقليد. فلهذا التكتيك تأثير ساحر (ان معظمنا يتذكر تجربة طفولتنا عندما كان شخص ما يسخر

منا بترديد كلماتنا كما ننطقها – فاننا نرغب عندها بلطم مقلدنا. وبالعمل بطريقة اخفى واذكى كشخص بالغ يمكنك ان تهز استقرار خصومك بهذه الطريقة.

التأثير النرجسي:

عندما كان الشاب الاغريقي نارسيوس يحدق في صورته المنعكسة في مياه البركة وقع في غرامها وعندما اكتشف انها كانت صورته وانه لذلك عاجز عن تنفيذ هذا الغرام انتابه اليأس فاغرق نفسه.

نحن جميعا لدينا مشكلة مماثلة: فنحن نحب انفسنا حبا عميقا وبما أن هذا الحب يستبعد أي هدف للحب خارج انفسنا فهو يظل غير ملبى على الدوام وغير مطبق. فالتأثير النرجسي يعمل على استغلال خاصية النرجسية هذه: فانت تنظر عميقا إلى داخل ارواح الناس الآخرين، وتسبر اغوار اعمق رغباتهم وقيمهم واذواقهم ثم تعيدها منعكسة اليهم، جاعلا نفسك نوعا ما صورة المرآة. فقدرتك على عكس روحهم تعطيك سلطة كبيرة عليهم بل انهم قد يشعرون بلمسة حب،

اذا استطعت ان تظهر بأنك تفهم شخصا آخر بأن تعكس له أعمق مشاعره فانك سوف تسلب لبه وتنزع سلاحه...

التأثير الاخلاقي:

ان قوة الحجة الشفهية محدودة للغاية. كما يلاحظ غراسيان: "ان الحقيقة ترى بصورة عامة ونادرا ما تسمع". فالتأثير الاخلاقي طريقة مثالية لظهار افكارك من خلال العمل وبكل بساطة فانك تلقن الآخرين درسا باعطائهم جرعة من دوائهم نفسه.

التأثير الهلوسي:

ان المرايا خداعة بشكل هائل، لأنها تخلق لك شعورا بأنك تنظر إلى العالم الحقيقي. والواقع انك لا تنظر الا إلى قطعة زجاج ليس بوسعها ان تعرض لك العالم كما هو فكل شيء في المرآة منقلب على عكسه.

ويأتي التأثير الهلوسي من خلق نسخة كاملة لشيء او مكان او شخص. وهذه النسخة تعمل كنوع من الدمى فالناس يعتبرونها الشيء الحقيقي لأن لها المظهر الجسدي للشيء الحقيقي وهذا هو الاسلوب البارز لفناني الاحتيال الذين يقلدون العالم الحقيقي على نحو استراتيجي كي يخدعوك.

الرسالة المختلسة:

"عندما اريد ان اكتشف أي شخص كم هو حكيم او غبي او طيب او شرير او ما هي افكاره في حينها فانني اشكل تعبير وجهي باقصى دقة ممكنة حسب التعبير المرتسم على وجهه ثم انتظر لأرى ما الافكار او العواطف التي تنشأ في ذهني او في قلبي كأنما لتتمشى او تتماثل مع التعبير"

ادغار آلن بو ١٨٠٩ – ١٨٤٩

يجب أن يكون الطبيب معتما غير شفاف امام مرضاه، وان لا يعرض عليهم اكثر مما يبدو امامهم لو نظروا في مرآة.

سيغموند فرويد ١٨٥٦–١٩٣٩

كان الدكتور ملتن ه. ايريكسون احد رواد علم النفس الاستراتيجي، كثيرا ما يثقف مرضاه بقوة ولكن بطريقة غير مباشرة بخلق نوع من تأثير المرايا. فكان يتجاوز مقاومة تأثير مرضاه للتغيير عن طريق اقامة تناظر يجعل مرضاه يرون الحقيقة من تلقاء انفسهم. وعلى سبيل المثال فعندما كان يعالج زوجا وزوجة يشكوان من مشاكل جنسية كثيرا ما كان يجد أن اسلوب العلاج النفسي التقليدي بالمواجهة والحديث المباشر عن المشاكل انما يزيد مقاومة الزوجين ويجعل خلافاتهما اكثر حدة. وبدلا من ذلك كان يستدرجهما للحديث عم مواضيع أخرى كثيرا ما تكون عادية محاولا العثور على نظير للصراع الجنسي.

وفي الجلسة الاولى للزوجين كان الزوجان يناقشان عاداتهما على الطعام، ولا سيما عند العشاء. فكانت الزوجة تفضل النهج البطيء – كتناول شراب قبل الوجبة ثم بعض المقبلات، فوجبة رئيسية صغيرة وكل ذلك بطريقة بطيئة ومتحضرة. وكان ذلك يشعر الزوج بالاحباط اذ انه كان يريد الانتهاء من عشائه بسرعة ويبدأ الغوص في الوجبة الرئيسية فورا، وكلما كانت أكبر كان ذلك افضل.

وبينما استمر الحديث عن هذا الموضوع بدأ الزوجان يجدان فيه نظيرا لمشاكلهما في الفراش. غير ان الدكتور اريكسون كان يغير الموضوع في اللحظة التي يربط فيها الزوجان بين الحالتين وبذلك يتجنب مناقشة المشكلة.

واعتقد الزوجان ان ايريكسون قد ابتدأ يتعرف عليهما وانه سيتناول المشكلة في الجلسة التالية. ولكن في نهاية الجلسة الاولى وجههما الدكتور إلى ترتيب عشاء بعد بضع ليال يجمعان فيه بين رغبات كل منهما. فتحصل الزوجة على وجبتها البطيئة بما في ذلك الوقت المصروف في عملية الربط بين مراحل العشاء المختلفة ويحصل الزوج على الاطباق الكبيرة التي يريد ان يأكلها.

وبدون ان يدركا انهما يتصرفان تحت التوجيه اللطيف للطبيب، كان الزوجان يدخلان إلى مرآة تعكس مشكلتهما وفي المرآة يحلان مشاكلهما بنفسيهما فتنتهي الامسية كما كان الطبيب يتمنى – بأن يعكسا في الفراش آلية الحركة المتحسنة للعشاء.

وفي معالجة المشاكل الاقصى كالمرآة الخيالية التي يخلقها لنفسه المريض المصاب بانفصام الشخصية كان الدكتور ايريكسون يحاول دائما ان يخطو إلى داخل المرآة ليعمل ضمنها.

فقد عالج مرة نزيل مستشفى كان يظن نفسه عيسى المسيح – فيغطي جسده بقطع القماش ويتحدث بقصص وامثال غامضة، ويلقي على الموظفين والمرضى مواعظ مسيحية لا تنتهي وبدا انه لم تنجح في شفائه اية معالجات او ادوية. حتى انه اتجه الدكتور ايريكسون اليه ذات يوم وقال له: " لقد فهمت انه كان لك تجربة كنجار". وبما

ان المريض كان يعتقد انه المسيح فقد كان عليه ان يقول انه كانت له مثل تلك التجربة. وعندئذ اسرع الدكتور ايريكسون إلى تشغيله بعمل خزائن كتب ومواد مفيدة اخرى وسمح له بارتداء ثوبه الذي يشبه ثوب المسيح.
وعلى مدى اسابيع بينما راح المريض يشتغل بهذه المشاريع صار ذهنه اقل انشغالا بخيالاته عن المسيح واكثر تركيزا على عمله. ومع اعطاء الاولوية لعمل النجارة حدث تحول نفسي في داخله فقد تراجعت خيالاته الدينية مما سمح للرجل بالعمل في مجتمعه.

عند التعامل مع اناس ضائعين في خليط من انعكاسات عوالم خيالهم اياك ان تحاول دفعهم إلى الحقيقة بتحطيم مراياهم. بدلا من ذلك ادخل إلى عالمهم واعمل من داخله وبمراعاة قواعدهم وثم بتوجيههم بلطف إلى خارج قاعة المرايا التي دخلوها.

القانون (٤٥) – بشر بالحاجة إلى التغيير، ولكن اياك ان تصلح اكثر من اللازم دفعة واحدة..

– كل شخص يفهم الحاجة إلى التغيير بصورة مجردة ولكن على مستوى الحياة اليومية فان الناس
ابناء العادة فالتجديد المفرط يخلق رضوضا، ويؤدي إلى ثورة، فان كنت جديدا على أي منصب ذي سلطة او خارجيا تحاول بناء قاعدة قوية فابرز على نحو استعراضي احترامك للطريقة القديمة في عمل الاشياء واذا كان التغيير ضروريا فاجعل الناس يشعرون به كأنه تحسين لطيف للماضي..
– الماضي قوي وما حدث في السابق يبدو اعظم والعادة والتاريخ يضفيان على أي عمل وزنا. فاستخدم ذلك لصالحك. ذلك انك عندما تدمر المألوف تخلق فراغا أو خواء، والناس يخشون الفوضى التي ستفيض إلى الداخل كي تملأ ذلك الفراغ..
– "ينبغي اعتبار انه ليس هناك شيء اصعب تنفيذا، ولا أكثر ريبا في النجاح ولا اخطر معالجة، من تدشين نظام جديد للأشياء."
نيقولا مكيافيللي ١٤٦٩–١٥٢٧.

القانون (٤٦) – لا تظهر كاملا أكثر مما ينبغي..

ان ظهور المرء افضل من الآخرين خطر على الدوام. ولكن الاخطر من كل شيء هو ظهور المرء بلا عيب ولا ضعف. فالحسد يخلق أعداء صامتين. ومن الذكاء ان يكشف المرء عن نواقص فيه بين حين وآخر، وان يعترف برذائل غير مؤذية لابعاد الحسد، ولكي يظهر المرء أكثر انسانية وقابليةلأن يقترب منه الآخرون. فالآلهة والموتى فقط هم القادرون على الظهور بمظهر الكمال والافلات به من العقاب..
مثل الرجل الطماع والرجل الحسود
التقى رجل طماع ورجل حسود بأحد الملوك. فقال لهما:"يحق لواحد منكما ان يسألني شيئا شريطة ان اعطي ضعفه للآخر." فلم يرد الحسود ان يكون هو السائل الاول، لأنه كان يحسد صاحبه الذي سيتلقى بعدئذ ضعف

ما يسأله. ولم يكن يرد الطماع ان يكون هو السائل الاول لأنه كان يريد اخذ كل ما يمكن الحصول عليه. وأخيرا ضغط الطماع على الحسود ليقدم طلبه، فطلب الحسود من الملك ان يقلع له احدى عينيه.

مثل يهودي

الخطايا السبع المميتة

سولومون شيمل ١٩٩٢

"ان اخفاء موهبة المرء ومهارته يتطلب موهبة ومهارة عظيمتين"

لاروشفوكو ١٦١٣-١٦٨٠

"من بين جميع اضطرابات الروح، يبقى الحسد هو الشيء الوحيد الذي لا يعترف به أحد"

بلوتارخ ٤٦-١٢٠ م

يمضي الحيوان البشري وقتا شاقا في التعامل مع مشاعر النقص التي تنتابه. ففي مواجهة مهارة متفوقة وموهبة وسلطة نفوذ كثيرا ما نصاب بالقلق وزعزعة الاستقرار، وسبب ذلك ان معظمنا نملك شعورا متضخما بأنفسنا، وعندما نلتقي بأناس متفوقون علينا فانهم يبينون لنا اننا في الواقع عاديون، او اننا على الاقل لسنا من الالمعية بالدرجة التي كنا نظنها. وهذا الاضطراب في صورتنا عن انفسنا لا يمكن ان يستمر طويلا بدون ان يثير فينا عواطف قبيحة. ففي بادىء الامر نشعر بالحسد والحسد لا يأتينا بأي راحة ولا يقربنا من التساوي مع المتفوق. بل اننا لا نعترف بأننا نشعر به، لأن المجتمع يكشر ازاءه – ذلك ان اظهار الحسد يعني الاعتراف بالشعور بالنقص. وهكذا يغوص هذا الشعور تحت الارض. فنموهه بطرق مختلفة كالعثور على اسس لانتقاد الشخص الذي يجعلنا نحس به. وقد يقول الواحد منا لنفسه: "ربما يكون اذكى مني ولكنه لا يملك اخلاقا أو ضميرا". واذا لم نشهر به فقد نمدحه بشكل مفرط وذلك شكل متنكر مموه من اشكال الحسد.

هناك استراتيجيات لمعالجة عاطفة الحسد:

١. سلم لحقيقة وجود اناس متفوقون عليك وبحقيقة انك تحسدهم. لكن اجعل مثل هذا الشعور حافزا دافعا للتساوي معهم والتفوق عليهم يوما ما. اما اذا تركت الحسد يتجه إلى الداخل فانه سوف يسمم روحك. واذا طردته إلى الخارج فقد يسمو بك إلى ارتفاعات اعظم.

٢. افهم انك ند حصولك على السلطة فان من هم دونك قد يحسدونك. وقد لا يظهرون ولكنه شيء محتوم. فلا تتقبل بسذاجة الواجهة التي يعرضونها عليك. واقرأ بين سطور نقدهم وملاحظاتهم الساخرة، وعلامات الطعن من الظهر والمديح المفرط الذي يهيء لسقوطك. فنصف المشكلة من الحسد تأتي عندما لا نفطن اليه الا بعد فوات الاوان.

وأخيرا: فعندما يحسدك الناس توقع انهم سيعملون ضدك باسلوب غادر وخفي. فيضعون عقبات في طريقك لا تتوقعها ولا تتنبأ بها. فمن الصعب ان تدافع عن نفسك ضد ذلك النوع من الهجوم. وبما ان تجنب خلق الحسد في

المقام الاول اسهل بكثير من التخلص منه بعد حدوثه، فان عليك ان تخطط في استراتيجيتك ان تستبقه قبل ان ينمو.

القانون (٤٧) – لا تتجاوز العلامة التي استهدفتها وفي النصر، اعرف متى تتوقف..

كثيرا ما تكون لحظة الانتصار هي لحظة الخطر الاكبر. ففي قلب الانتصار قد تدفعك الغطرسة والثقة المفرطة إلى ما وراء الهدف الذي وضعته نصب عينيك. وبالذهاب إلى ابعد مما ينبغي فانك تخلق اعداء اكثر من الذين تدحرهم فلا تدع النجاح يدير رأسك. اذ لا بديل عن الاستراتيجية والتخطيط الحريص. ضع نصب عينيك هدفا وعندما تصل اليه، توقف.

الديك المغرور

تشاجر ديكان على مزبلة. وكان احدهما اقوى من الآخر فتغلب عليه وطرده من على المزبلة.

فتجمعت الدجاجات كلها حول ذلك الديك وراحت تمدحه. واراد الديك ان تعرف قوته وامجاده في الساحة المجاورة فطار إلى قمة مخزن الغلال وأخذ يصفق بجناحيه ويصيح بصوت عال: "انظروا الي جميعا انا الديك المنتصر وليست لأي ديك آخر في العالم قوة كقوتي هذه".

ولم يكد الديك ينتهي حتى انقض عليه نسر قتله وأمسك به في مخالبه وحمله على عشبه.

خرافات ليو تولستوي ١٨٢٨ – ١٩١٠

يجب ان تسترشد بالعقل، فاذا تركت النشوة المؤقتة او النصر العاطفي يؤثران فيك او يقودان حركاتك فسيكون في ذلك مقتلك، وعندما تحقق نجاحا تراجع خطوة إلى الوراء وكن حذرا.

يأتي الخطر الاعظم في لحظة الانتصار

نابليون بونابرت ١٧٦٩–١٨٢١

القانون (٤٨) – اتخذ هيئة، لا شكل لها..

عند اتخاذك شكلا ما، وامتلاكك لخطة مرئية فانك تكشف نفسك للهجوم. فبدلا من اتخاذ شكل يمسك به عدوك، ابق نفسك قابلا للتكيف، ومتحركا. وتقبل حقيقة عدم وجود شيء مؤكد، وعدم وجود قانون ثابت. فافضل طريقة لحماية نفسك هي ان تكون سائلا وبلا شكل كالماء. واياك ان تراهن على الاستقرار او النظام الباقي الدائم. فكل شيء يتغير..

الكلب المصلوم الاذنين

صرخ جاولر كلب الحراسة الصغير بصوت كئيب: "ما الجريمة التي ارتكبتها حتى يشوهني سيدي نفسه بهذه الصورة؟ انه لوضع غريب لكلب في مثل مواهبي!

فكيف ابرز وجهي لأصدقائي؟ فمن يجرؤ على ان يفعل هذا بك ايها الانسان يا سيد المخلوقات كلها؟"

ولم تكن تذمرات الكلب بلا سبب ففي ذلك الصباح ورغم الصرخات الثاقبة لصاحبنا الصغير قام سيده بقطع اذنيه المتهدلتين بوحشية لا رحمة فيها. ولم يتوقع جاولر شيئا اقل من انه سوف يسلم الروح.
ومع تقدمه في السن ادرك انه كسب من عملية البتر هذه اكثر مما خسر اذ انه مع ميله الطبيعي للتشاجر مع الآخرين كان كثيرا ما يعود إلى البيت وقد تشوهت اذناه في اكثر من مائة موضع. فالكلب المشاكس تمزق اذناه دوما.
وكلما انقصنا ما يمكن للآخرين ان يمسكوه فينا كان ذلك افضل. فعندما يكون لدى المرء نقطة واحدة فقط يدافع عنها، فانه يجب ان يحميها من الحوادث المفاجئة. وخذ مثلا الكلب المدعو جاولر الذي كان مسلحا بطوق شائك متشعب على عنقه ولم يكن له اذنين الا ما هو بحجم اذني الطير كان يحير أي ذئب فلا يعرف الذئب من اين يمسكه.

كان من الطرق المغرية ولكنها في نهاية الامر مميتة تطوير الدرع الواقي فالكائن العضوي يستطيع ان يحمي نفسه بالاختباء وبالسرعة في الهرب وبهجوم معاكس فعال، وبالاتحاد مع آخرين من ابناء جنسه في الهجوم والدفاع، وكذلك بتصفيح نفسه بألواح وسلاسل عظمية.. ولقد فشلت تجربة الدرع المصفح على نحو يكاد يكون دائم.
فكانت المخلوقات التي تعتمد عليها تميل إلى ان تصبح ضخمة ثقيلة الحركة بشكل غير عملي فتصير مضطرة لأن تتحرك ببطء ومن هنا كانت ترغم ان تعيش على غذاء نباتي. وهكذا فقدت ميزها بصورة عامة بالمقارنة مع اعداء يعيشون بسرعة اكبر على غذاء حيواني اكثر فائدة.
ان الفشل المتكرر للدرع الواقي يبين ان العقل كان ينتصر على المادة المجردة حتى عند المستويات المنخفضة نسبيا في سلم التطور. وهذا النوع من النصر هو الذي تمثل بشكل رفيع في تفوق الانسان.
النظرية العلمية والدين ا.و.بارنر ١٩٣٣
يتميز الحيوان الانساني بخلقه للأشكال باستمرار. ونادرا ما يعبر عن عاطفته بصورة مباشرة. فيعطيها شكلا من خلال اللغة او عن طريق طقوس وشعائر مقبولة اجتماعيا. فنحن لا نستطيع ايصال عواطفنا بدون شكل.
غير ان الاشكال التي نخلقها تتغير باطراد في الزي والطراز في الاسلوب. ونغير باستمرار الاشكال التي ورثناها من الاجيال السابقة. وهذه التغييرات علامات على الحياة والحيوية. والشباب يظهرون ذلك كأوضح ما يكون فهم غير مرتاحين مع الاشكال التي يفرضها عليهم المجتمع وليست لهم هوية محددة فيمارسون ادوار شخصياتهم ذاتها ويجربون شتى انواع الاقنعة كي يعبروا عن انفسهم.
ملاحظة / ملخص هذا الكتاب، مجهود مشارك..

كتاب (١١) من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي..؟

فكرة عامة حول الكتاب

طريقة مدهشة للتعامل مع التغيير في حياتك وفي عملك

يصف الكتاب التغيير الذي يحدث في حياة الناس وعملهم

ظل الكتاب في قائمة نيويورك تايمز بزنس للكتب الأكثر مبيعاً لمدة خمس سنوات تقريباً

بيانات الكتاب

المؤلف : سبنسر جونسون.. طبيب ومؤلف ومتحدث..

ألف عدة كتب.. ترجمت لستة وعشرين لغة

التصنيف الموضوعي : تنمية وتطوير الذات

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٩٦ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعات (ممتع جدا)

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٦٠ ج، غير ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٤ من ٥

ملخص الكتاب

من حرك قطعة الجبن الخاصة بي..؟ هي حكاية رمزية ذات مغزى أخلاقي تدور حول
فأرين يُدعيان "سنيف" و"سكوري" وقزمين "هيم" و"هاو"
يعيشون في متاهة تمثل المكان الذي نبحث فيه عما تريد، ويبحثون عن الجبن الذي يرمز إلى السعادة أو المال أو الوظيفة أو الصحة أو علاقة الخ أو المركز
تبدأ المجموعة بلا جبن وينفصل الفئران عن البشر في ممرات المتاهة الطويلة بحثاً عن الجبن
تجد المجموعتان ذات يوم ممرا مليئا بالجبن في محطة الجبن (A).. ويضع البشر الفرحون بما وجدوا إجراءات حول استهلاكهم اليومي من الجبن ويبدأون بالتصرف بغطرسة خلال العملية
يصل سنيف وسكوري إلى محطة الجبن (A) يوماً ليكتشفا عدم وجود الجبن، ولا يندهشان لذلك حيث لاحظا أن مورد الجبن كان بتناقص كل يوم، وكانا مستعدين لذلك المصير الحتمي، وكانا يعرفان غريزياً ما سيقومان به. لم يغاليا الفأران في تحليل ما حدث ولم يكونا مكبدين بالمعتقدات المعقدة، وبدآ في البحث عن الجبن من جديد
ووصل هيم وهاو في وقت متأخر من نفس اليوم إلى محطة الجبن (A) ليجدا نفس الشيء..
لا يوجد جبن يصرخ هيم غاضباً: "من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي..؟" لم يكن القزمان مستعدين لهذا لأنهما اعتبرا وجود الجبن هناك أمراً مسلماً به... بعد أن تأكدا من عدم وجود الجبن تذمرا من ظلم الموقف وعادا إلى بيتهما جائعين.. عاد هيم وهاو إلى محطة الجبن (A) في اليوم التالي ولم يجدا الجبن أيضاً..
بدآ القزمان باستيعاب الموقف واقترح هاو أن يبحثا عن الجبن من جديد
لكن هيم الذي كان غارقا في دور الضحية رفض الاقتراح..
في ذلك الحين يجد سنيف وسكوري موردا جديدا للجبن في محطة الجبن (B)، بينما لايزال هيم وهاو في محطة الجبن (A) متأثرين بفقدان الجبن ويلوم احدهم الأخر على هذا المأزق؟ ويقترح هاو الذي يأمل في تغير الوضع البحث عن جبن جديد، لكن هيم المعتاد والمطمئن إلى الروتين القديم والخائف من المجهول يرفض الفكرة مرة أخرى؟ ويظل القزمان بلا جبن بعد أيام طويلة يمضيانها في نكران ما حدث.. ويبدأ هاو بالضحك من الموقف ويتوقف عن أخذ الأمور بجدية بعد أن يكتشف مخاوفه وعجزه.. يدخل هاو المتاهة مرة أخرى بعد أن يدرك أنه يجب ببساطة أن يمضي قدماً بعد أن ينحت على جدار محطة الجبن (A) لصديقه رسالة ليتفكر بها..
ألا وهي >> " إذا لم تتغير؛ فمن الممكن أن تفنى "
كتب هاو، الذي لا يزال خائفاً من رحلته في المتاهة، على الجدار: "ماذا تفعل إذا لم تكن خائفاً؟" وبعد التفكير بذلك يبدأ برحلته. يجد هاو الذي لا يزال قلقاً (ربما لأنه انتظر طويلاً ليبدأ بالبحث من جديد) قطعا من الجبن

التي تغذيه ليقدر على مواصلة بحثه. يبدأ هاو بإدراك حقيقة أن الجبن لم يختف فجأة بل تضاءل بسبب الاستهلاك المستمر، وأن الجبن القديم لم يكن لذيذاً وكان متعفنا

بعد خيبة محطة الجبن الفارغة بدأ هاو بالقلق مجدداً من المجهول، لكنه يبدأ بالاستمتاع بالحياة مره أخرى بعد أن يضع مخاوفه جانباً، حتى أنه بدأ بالابتسام مرة أخرى..!

وأدرك حقيقة أنه "عندما تتجاوز مخاوفك ستشعر بالحربة " بعد الوصول إلى محطة جبن فارغة أخرى يقرر هيم بالرجوع إلى هاو مرة أخرى مع قطع الجبن الصغيرة التي قد عثر عليها

يرفض هيم أخذ الجبن الجديد مما يسبب استياء لصديقه.. يعود هاو إلى المتاهة مسلحاً بالمعرفة التي قد اكتسبها في رحلته السابقة، ويسير في أعماقها متتبعاً قطع الجبن المتناثرة هنا وهناك، ويترك خلفه كتابات على جدران المتاهة..

تبين هذه الكتابات أفكاره الخاصة آملاً في أن يجد صديقة المساعدة في هذه الكلمات خلال بحثه عن الجبن من جديد. ويصل هاو يوماً إلى محطة الجبن (B) المليئة بالجبن، ويدرك أنه وجد أخيراً ما كان يبحث عنه. بعد الانتهاء من الأكل يتأمل هاو في تجربته ويفكر في العودة إلى صديقه، لكنه يقرر في النهاية أن يدع صديقه يجد طريقه بنفسه. يتجه هاو إلى أكبر حائط في محطة الجبن (B) ويكتب

١- التغيير يحدث..

قطع الجبن تتحرك باستمرار

٢- توقع التغيير..

استعد عندما يتحرك الجبن

٣- راقب التغيير..

اشتم رائحة الجبن كثيراً كي تعرف متى يصيبها العطب

٤- تكيف مع التغيير بسرعة..

كلما أسرعت بالتخلص من الجبن القديم، استطعت أن تستمتع بالجبن الجديد

٥- تغيَر..

تحرك مع الجبن

٦- استمتع بالتغيير..

تذوق طعم المغامرة واستمتع بمذاق الجبن الجديد

٧- كن مستعداً كي تتغير بسرعة واستمتع بالتغير من جديد..

قطع الجبن تتحرك باستمرار

أيقن هاو إلى أي مدى قد وصل منذ أن كان برفقة هيم في محطة الجبن (A)

ولكنه أدرك أنه من السهل أن يعود إلى ما كان عليه لو أفرط في الراحة، فقام كل يوم بتفقد الجبن في محطة الجبن (**B**) ؛ كي يطمئن إلى مخزون الجبن فيها، وكان على استعداد ليفعل أي شيء كي لا يفاجأ بأي تغيير لم يضعه في الحسبان..

كتاب (١٢) علم الثراء..

فكرة عامة حول الكتاب

يطبع الكتاب منذ ١٩١٠ الي الان ٢٠١٦..

طبع منه ما يقارب ال ٤٠ مليون نسخة

بيانات الكتاب

المؤلف : والاس دي واتلز.. مؤلف مختص ف علوم الثراء

التصنيف الموضوعي : تنمية وتطوير مالي

متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٣٠ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ٤.٣٠ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٥٥ ج، غير ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٣ من ٥

ملخص الكتاب

١- الثراء لا يتناقض مع الدين أو الأخلاق أو الحكمة

٢- يوجد في الكون ثروات وخيرات فوق احتياجات البشر، لذلك لست بحاجة لأن تسلب الآخرين ما لديهم لكي يزيد مالديك، أو تحسدهم على مالديهم فكل شخص يملك شيئا تستطيع أن تحصل على مثله أو أفضل منه بشرط أن تكون مبدعا وتنافس نفسك أولا

٣- إن التفكير يساعدك على تحقيق ماترغب ولكي يساعدك عملك على التفكير اعمل الأشياء التي تحبها فالعمل في المجال الذي تحبه سيساعدك على التفكير بدون ضغوط وبالتالي ستبدع وتنجح

٤- كل فكرة تفكر بها تحتم عليك التفكير في فكرة أخرى وكل حقيقة تعيها تحتم عليك أن تعي حقيقة أخرى وكل موهبة تصقلها وتنميها تحتم عليك تنمية موهبة أخرى وبالتالي فنحن باستمرار نقوم بتحفيز حياتنا وإثراءها ولكن بشرط أن نفكر ونبدأ

٥- باعتبار أن الأرقام هي مقياس النجاح في معظم الأحيان، فإن تحقيقك لمزيد من الدخل يكون مقياسا لتحقيقك مزيدا من الإبداع والتخيل والتفكير والتعلم

٦- تذكر دائما الأشخاص والأشياء التي ستستفيد من تحقيقك مزيدا من الثراء(عائلتك/موظفوك وعائلاتهم/الفقراء والمحتاجين/مجتمعك/الحدائق والأشجار التي ستزرعها/ الحيوانات التي ستطعمها/موهبتك التي ستنميها/احتياجاتك الشخصية التي ستلبيها/---------------------)

٧- اعلم أنك كلما استطعت أن تستخدم قدراتك ومواهبك أفضل فإنك ستسعد نفسك والآخرين أكثر

٨- إذا وجدت أنك تبيع شخصا ما شيئا لايضيف له المزيد في حياته أكثر من القيمة التي دفعها لك فتوقف فورا عن ذلك مثال إذا بعت لرجل أمي من الإسكيمو لوحة فنية قيمتها مئة دولار مقابل فراء دب قطبي قيمته خمسمائة دولار فإنها صفقة فاشلة لأنه لن يستفيد من اللوحة، أما إذا بعته بندقية صيد قيمتها مئة دولار مقابل فراء الدب ذي الخمسمائة دولار فهذه صفقة ناجحة لأنه سيستخدم البندقية ذات المئة دولار في الصيد وبالتالي سيعوض الخمسمائة دولار التي دفعها فيها وسيضاعف ثروته بسرعة

٩- بناء على الفقرة ٨ إذا كنت صاحب عمل فاحرص على أن تأخذ من موظفيك قيمة أكبر من الرواتب التي تدفعها لهم، ويمكنك أن تنظم عملك بحيث يحكمه مبدأ أن كل موظف يفيد العمل يحصل على مكافأة أو ترقية

١٠- إذا فكرت في فكرة معينة فاجعل صورة هذه الفكرة في عقلك وفي كل مرة تفكر بها اجعل صورتها وهي تتحقق أمامك بل اشعر بأنك قد حققتها بالفعل وأنت الآن تجني ثمار نجاحها

١١- تذكر مصدر النعم عز وجلوأنك بمزيد من الحمد والشكر ستحصل على المزيد وأسرع مما تتصور

١٢- إذا كنت ساخطا ولاتشعر بالرضا فإنك لن ترى ولن تحصل إلا على كل ما هو رديء ومبتذل

١٣- إذا ركزت على ما هو دوني فلن ترى ولن تحصل إلا على كل ما هو دوني

١٤- العقل الشاكر الحامد المتفائل يركز على الأفضل ويتوقع الأفضل لذلك فإنه سيحصل على الأفضل

١٥- لا تلوم الآخرين وتتصيد أخطاءهم ركز فقط على الجوانب الإيجابية لديهم

١٦- مثلما يعرف البحار الميناء الذي يقصده عليك أن تعرف الهدف الذي تقصده وبنفس الوضوح، ومثلما البحار لا يحيد عن الدقة والبوصلة يجب ألا يحيد بصرك عن هدفك (لا تشغل نفسك بالتوافه)

١٧- عندما تصل للنجاح فانقل وصفتك للنجاح للآخرين

١٨- لا تفكر بأزماتك المالية الحالية ولا تتحدث عنها أمام الآخرين، وبدلا من هذا فكر كيف تحسن وضعك المالي وليس كيف تتخلص من أزمتك المالية

١٩- لا تقرأ الكتب وتتابع البرامج والأفلام المتشائمة والتي تقول بأن العالم مكان مليء بالشرور والمآسي فهي ستحبطك وتأثر بالسلب على تفكيرك

٢٠- لا تخالط الأشخاص الكسالى والمتشائمين والإنهزاميين والحاسدين فالعدوة ستصيبك لا محالة

٢١- إذا كان هناك شيء يجب أن تفعله اليوم ولم تفعله فأنت قد فشلت بمقدار أهمية هذا الشيء

٢٢- قد يؤدي إهمالك في الحصول على شيء صغير إلى ضياع فرصة حصولك على شيء أكبر

٢٣- مع أن امتلاكك للموهبة والمؤهلات يساعدك في تحقيق النجاح إلا أن التحاقك بالعمل الملائم لقدراتك وميولك سيجعل نجاحك أكثر سهولة

٢٤- إذا نجحت باستخدام كفاءات موظفيك الأذكى منك الاستخدام الأمثل لتحقيق أهداف المشروع أو العمل فأنت أذكى منهم

٢٥- إذا كنت تعمل في مجال لاتحبه طور نفسك في المجال الذي تحبه واعتبر أن عملك الحالي خطوة للعمل الذي تحب

٢٦- احرص عندما تقوم بأي عمل بأن تضع في اعتبارك بأنك شخص متطور وأن هذا العمل ستقوم بتطويره ويقوم بتطويرك وتقومان معا بتطوير الآخرين

٢٧- انقل انطباع بأنك إنسان متطور للآخرينوأنك تسعى للتطور لك وللذين تتعامل معهم

٢٨- لا تتباه أو تتفاخر بنجاحك أو تتحدث عنه في غير موضعه فالنجاح الحقيقي ليس مدعاة للتباهي الأجوف أمام الآخرين

٢٩- كلما وجدت شخصا متباهيا وجدت شخصا خائفا متشككا ضعيف الثقة في نفسه

٣٠- احذر من الرغبة في السيطرة على الآخرين فالعقل الذي يفكر في السيطرة لا يكون عقلا مبدعا، بل بالعكس يكون عقلا قاتلا للإبداعات وأولها إبداع صاحبه

٣١- إذا قمت بتطوير نفسك فإنك تستحق الترقية والمكافأة ليس لأن صاحب العمل يريد ذلك بل لأنك تستحق ذلك

٣٢- إذا قام موظفو شركة ما بتطوير أنفسهم فإن الشركة سترتفع إيراداتها وبالتالي فإن الموظفين سترتفع إيراداتهم وإذا لم توفر لهم الشركة مايستحقون فإنهم وبسبب ارتفاع قيمتهم في سوق العمل سيجدون فرصا أفضل بكثير مما لديهم بشرط أن يؤمنوا بذلك

٣٣- لا تتحدث عن نفسك أو شؤونك بطريقة محبطة سواء مع نفسك أو مع الآخرين

٣٤- انظر دائما إلى عالم الأعمال بأنه عالم واسع ناشئ وتوجد به فرص لاتزال سانحة لم يكتشفها أحد

٣٥- إذا لم تحصل على فرصة كنت تنتظرها فلا تسمح للإحباط أن يتسلل إلى عقلك واعلم أن الفرصة الحقيقية آتية إليك لامحالة

كتاب (١٣) الوصايا المتفرقة

فكرة عامة حول الكتاب

بيانات الكتاب

المؤلف : لقمان الحكيم

حكيم مشهور عمر طويلاً – ذُكر في القرآن – اشتهر بوصاياه

ملخص الكتاب

– الوصايا..

١– يا بني : لا يأكل طعامك إلا الأتقياء، وشاور في أمرك العلماء..

٢ – لا ترغب في ود الجاهل فيرى أنك ترضى عمله، ولا تهاون بمقت الحكيم فيزهده فيك..

٣ – كن عبداً للأخيار ولا تكن خليلاً للأشرار..

٤ – اعتزل عدوك، واحذر صديقك، ولا تتعرض لما لا يعنيك..

٥ – من كتم سره كان الخيار بيده..

٦ – يا بني جالس العلماء وزاحمهم بركبتيك

فإن الله تبارك وتعالى ليحي القلوب بنور الحكمة كما يحي الأرض الميتة بوابل السماء..

٧ – يا بني للحاسد ثلاث علامات : يغتاب صاحبه إن غاب، ويتملق إذا شهد ويشمت بالمصيبة..

٨ – كن غنياً تكن أميناً..

٩ – لا تضع برك إلا عند راعيه.

١٠– إن الدنيا معبرة فاعبرها ولا تعمرها.

١١– إنك قد استدبرت الدنيا من يوم نزلتها واستقبلت الآخرة

فأنت إلى دار تقرب منها أقرب من دار تتباعد عنها.

١٢– إذا أردت أن توخي رجلاً فأغضبه قبل ذلك فإن أنصفك عند غضبه وإلا فاحذره.

١٣– لتكن كلمتك طيبة وليكن وجهك بسطاً تكن أحب إلى الناس ممن يعطيهم العطاء.

١٤– أنزل الناس من صاحبك مترلة من لا حاجة له بك ولا بد لك منه.

١٥– كن كمن لا يبتغي محمدة الناس ولا يكسب ذمهم، فنفسه منه في عناء والناس منه في راحة

١٦– امتنع بما يخرج من فيك فإنك ما سكتّ سالم

وإنما ينبغي لك من القول ما ينفعك، إلى غير ذلك مما لا يحصى.

١٧– اتخذ طاعة الله تجارة تأتك الأرباح من غير بضاعة.

١٨– يا بني : اتق الله ولا تري الناس أنك تخشى الله ليكرموك بذلك وقلبك فاجر.

١٩– ألا أن يد الله على أفواه الحكماء لا يتكلم أحدهم إلا ماهيأ الله له.

٢٠– اعتزل الشر يعتز لك فإن الشر للشر خلق.

٢١– إياك وشدة الغضب فإن شدة الغضب ممحقة لفؤاد الحكيم.

٢٢– لا تكن أعجز من هذا الديك، الذي يصوت بالأسحار، وأنت نائم في الأسحار.

٢٣- عليك بمجالسة العلماء، واستمع كلام الحكماء، فإن الله تعالى يحي القلب الميت بنور الحكمة كما يحي الأرض بوابل المطر، فإن من كذب ذهب ماء وجهه، ومن ساء خلقه كثر غمه ونقل الصخور من مواضعها أيسر من إفهام من لا يفهم.

٢٤- يأتي على الناس زمان لا تقر فيه عين حليم وفي رواية (عين حكيم).

٢٥- عود لسانك أن يقول : اللهم اغفر لي، فإن لله ساعات لا ترد.

٢٦- من يحب المراء يشتم، ومن يدخل مداخل السوء يتهم، ومن يصاحب قرين السوء لا يسلم ومن لا يملك لسانه يندم.

٢٧- لا تضيع مالك وتصلح مال غيرك، فإن مالك ما قدمت ومال غيرك ما تركت.

٢٨- ليس من شيء أطيب من اللسان والقلب إذا طابا ولا أخبث منهما إذا خبثا.

٢٩- إن الله رضيني لك فلم يوصيني بك ولم يرضك لي فأوصاك بي.

٣٠- بابني من كان له من نفسه واعظ، كان له من الله عز وجل حافظ.

٣١- لا تأكل شبعاً على شبع، فإن إلقاءك إياه للكلب خير من أن تأكله.

٣٢- ليكن أول ما تفيد من الدنيا بعد خليل صالح امرأة صالحة.

٣٣- ليس غنى كصحة ولا نعمة كطيب نفس.

٣٤- لا تجالس الفجار ولا تماشهم، اتق أن يترل عليهم عذاب من السماء فيصيبك معهم.

٣٥- جالس العلماء وماشهم عسى أن تترل عليهم رحمة فتصيبك معهم.

٣٦- حملت الجندل والحديد وكل شيء ثقيل، فلم أحمل شيئاً هو أثقل من جار السوء وذقت المرار فلم أذق شيئاً هو أمر من الفقر.

٣٧- لا ترسل رسولك جاهلاً، فإن لم تجد حكيماً فكن رسول نفسك

كتاب (١٤)   ٢٢ سرا إداريا لتحقيق الكثير بالقليل..

فكرة عامة حول الكتاب

افكار تطبيقية تعد كدليل رائع لزيادة الثروه والابداع من خلال الانتاجية
موصي بها من كبار رجال الادارة (وارن بينيس، فيليب كروسبي، بوب وتر مان)

بيانات الكتاب

المؤلف : جون زينجر.. كاتب ومؤلف ومتحدث
شغل منصب المدير التنفيذي لكبري شركات التدريب ف العالم
التصنيف الموضوعي : تجارة وقيادة وتطوير إداري
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٧٦ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٤.٣٠ ساعات (ممتع جدا)
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٥٠ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني بالنسخة الأجنبية، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

-- اهتم ب الانتاجية

هذا يتحقق بتحمل الإداريون المسئولية الكاملة عن انتاجية فريق العمل والذي يديره بلا اعذار

من خلال.. ١- زيادة التضخم

٢- خفض حملة الاسهم من العائد

٣- توليد انتاجية اعلي

-- لا تقل الا الحقيقة ولا تستمع الا لها

طبق مبدا الشفافية بين كل اعضاء فريقك

من خلال.. ١- افتح كل قنوات الاتصال

٢- كن صادق دوما

٣- احط الافراد بمجريات الامور

-- توصل لحقيقة الوضع القائم في الشركة

حيث يمكنك معرفة من اين تبدا، لتطور الشركة وانتاجيتها

من خلال.. ١- الاجتماعات الدورية

٢- المقابلات الشخصية

٣- تنويع مصادر المعلومات

-- حول الرهائن الي شركاء

اجعل رضا عملائك وسيلتك للنجاح والتطور

من خلال ١- قيم مستوي شعور عملائك نحو الجودة/الخدمة المقدمة ومدي جودتها

٢- اعرف من عملائك مدي تحسن الشركة، بمراجعة السنوات السابقة

٣- اتصل بالعملاء الذين فقدتهم، وتفقد جيدا اسباب انصرافهم عنك

-- اكسب ولاء كل الافراة علي الدوام

من خلال ١- ضع خطة للاجور ترتكز ع الاداء

٢- ضع خطط للاجور تختلف باختلاف مجموعات العمل

٣- اشرك الافراد ف وضع الخطط

٤- اشرك الافراد ف تحديد معايير التقييم، والتي ستطبق عليهم

٥- طبق الخطط بشكل تدريجي

٦- حافظ علي مرونة الاهداف وسلاستها

٧- راجع الخطط بشكل دوري، للتآكد من مواكبتها للتطور

-- استاصل البيروقراطية

ما البيروقراطية..؟ هي جعل الروتين والقواعد والاجراءات والسياسات، غاية الاهداف

ما البيروقراطية..؟ هي العدو اللدود لتطور ونجاح الشركة

مال الحل..؟ ١- اعلن الحرب علي البيروقراطية

٢- تخلص من القواعد التي لا معني لها

٣- شجع الممارسات الغير رسمية، وبحكمة

٤- شجع الاهتمام بالعميل لا بالادارة العليا

٥- طبق التقنيات التي تلغي الشكليات الهرمية

٦- وسع نظام التحكم والسيطرة

-- التركيز علي العمليات

حدث اليات العمل وتطويرها، من خلال..

١- حدد العمليات التي تقوم عليها الشركة

٢- تنظيم الشركة ع اساس المراحل الاستراتيجية

٣- ارسم خريطة لكيفية اداء الاعمال، ف الوقت الحالي

-- هيكل الشركة

راجع بدقة واهتمام وبصفة دورية الهيكل التنظيمي للشركة

-- ابدا الثورة

من خلال.. ١- جدد الروتين وانشر الحماس بين اعضاء شركتك

٢- اشرك الاعضاء ف اعديل ورفع مستوي الشركة

-- ازرع الاغصان الميتة

تعامل مع الافراد ذو الاداء المنخفض

من خلال.. ١- قيم اسهامات كل من يعملون ف مجموعتك

٢- نبه الموظف ع اخطاءه بهدوء وموضوعية

٣- اعمل مع الموظف لوضع خطة لتصويب اداءه

٤- اطرد الموظف اذا كان ولا زال يؤثر سلبا ع اداء الشركة

-- انتقل للمستوي الذهبي للاداء

مقارنة اداء الشركة ب افضل الشركات

من خلال.. ١- حدد ما تريد قياسه مقارنة بالاخرين

٢- ضع خطة للقياس

٣- حدد المعايير المستخدمة ف القياس

٤- ادرس العمليات الحالية ب دقة

-- راقب الوقت

جعل السرعة احدي مصادر التميز للشركة

من خلال.. ١- استخدام التكنولوجيا لزيادة سرعة العمل

٢- استخدام الوقت والسرعة لتوطيد علاقات الشراكة مع العملاء

٣- ضع اهداف نبيلة لتقديم منتجات جيدة

٤- احرص علي ان تكون اول من يترل الي ساحة السوق

٥- ف العمليات اسعي لتقليل الزمن والتكلفة معا

-- العثور علي الالماس

الطرق المثلي لعملية تعيين الموظفين

من خلال.. ١- تحديد مواصفات شديدة الدقة للافراد المراد تعيينهم

٢- استعراض عدد من الموظفين حتى الوصول للافضل

٣- عدم الاعتماد ع المقابلات الشخصية فقط

٤- تعيين موظفا ذا خبرة لكل موظف مستجد

-- اصنع نجومك

من خلال.. ١- حدد نجومك

٢- التعرف علي ما يقوم به النجوم

٣- استعين بالنجوم لتدريب الموظفين الجدد

٤- عمل نظام للمكافات

-- استعين بالمتميزين من خارج الشركة

لاتمام قياس اداء الشركة

من خلال.. ١- تحديد النشاط التي تبرع فيها

٢- اختر بدقة شريكا خارجيا للعمل معه

٣- دع شريكك الخارجي يعيد تصميم العملية

٤- اربط اجر المورد الخارجي بمعايير ترتبط ب اهدافك

٥- اتفق ع الاستراتيجيات العامة

-- اكثر من التدريب

و تتمثل ف ٣ مستويات

من خلال.. ١- التقييم للاداء الحالي

٢- التقييم لتحسين الاداء

٣- التدريب للتقدم الوظيفي

-- درب لتربح

يسهم بشكل كبير في رفع انتاجية الفرد

من خلال.. ١- اجعل التدريب اجبارا

٢- وفر افضل البرامج التدريبية

٣- التاكد من محتوي التدريب

٤- التاكد من فعالية التدريب

٥- الجمع بين التدريب الفني والمهاري

-- اعمل علي تمنية فريق العمل

من خلال.. ١- تحديد اذا كانت ثقافة الشركة تسمح لتكوين فريق العمل

٢- تحديد مدي قابلية الافراد للعمل ضمن فريق عمل

٣- درب اعضاد الفريق علي اداء المهمات الجديدة

٤- وضع توقعات واضحة للنتائج

-- استفد من احدث التقنيات

من خلال.. ١- حدد التكنولوجيا التي تدفع الشر للامام

٢- شجع المديرين ع الاستعانة بالخبراء ف تقييم البرامج قبل شراؤها

٣- عين فردا مسئولا عن تحديث نظم المعلومات الداخلية

-- استعن بخبير وارفع فعالية الاجتماعات

من خلال.. ١- اعداد جدول لاعمال الاجتماعات

٢- ادارة الاجتماع بشكل فعال

٣- الحرص علي ان الجميع يفهم مغزي وهدف الاجتماع

٤- شجع وجهات النظر المختلفة

كتاب (١٥) عقل جـــديد كـــامـــل

فكرة عامة حول الكتاب

الكتاب يتألف من جزئين سماهما الكاتب تباعا: "عصر الإبداع" و"الحواس الست"
في الجزء الأول، يحاول المؤلف أن يبرهن على الأسباب التي تجعله يعتقد بأن عصرنا الحالي سيعتمد أساسا على المبدعين، وأناس يبحثون عن الجمال وعن التعاطف أكثر من اعتمادهم على المنطق والتحليل الخاليين من أي معنى أو قيمة إنسانية
أما في الجزء الثاني فهو يقدم للقارئ حسب ادعائه مجموعة من القدرات التي عليه أن يتحلى بها في زمن الإبداع إذا أراد أن ينجح ويتميز، وهي ما أطلق عليها الحواس الست..

بيانات الكتاب

المؤلف : دانيال إتش بينك.. متحدث ومؤلف (الكتب الاكثر مبيعا ع قوائم ال واشنطن بوست)
التصنيف الموضوعي : واقعي
تاريخ النشر : Mars 2006
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٠٤ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٧ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٢٠ ج
ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجاني بالنسخة الأجنبية، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٥ من ٥

ملخص الكتاب

كانت العقود القليلة الماضية ملكا لأشخاص من نوع معين، ذوي عقول من نوع معين..

– مبرمجي الكمبيوتر القادرين على كتابة البرامج بسرعة وتلقائية

– المحامين القادرين على صياغة العقود بدقة ومهارة

– حملة ماجستير إدارة الأعمال القادرين على معالجة الأرقام بحرفية وبراعة

ولكن مفاتيح العالم في الطريق ليمتلكها أشخاص آخرون

فالمستقبل سيكون ملكا لأشخاص من نوع مختلف تماما، ذوي عقول من نوع مختلف تماما أيضا: المبدعين، والقادرين على التعاطف، ومكتشفي الأنماط، وصانعي المعني

إن هؤلاء الناس من الفنانين والمخترعين والمصممين والقصاصين والرواة

و مقدمي الرعاية والمواسين والمشجعين،..

من يفكرون في الصورة العامة للأمور، سوف يحصدون الآن أكبر المكاسب في المجتمع ويتشاركون أروع مباهجه..

الكتاب يتألف من جزئين سماهما الكاتب تباعا: "عصر الإبداع" و"الحواس الست"

الجزء الأول : عصر الإبداع

١– بزوغ فجر الجانب الأيمن من المخ

مهما كان مغريا الحديث عن كل من النصفين الكرويين للمخ بمعزل عن الآخر

إلا أنهما في الحقيقة مصممان بحيث يعملان معا بسلاسة ككل واحد متكامل

فالنصف الأيسر يعرف كيف يتعامل مع المنطق، والأيمن يعرف كيف يتعامل مع العالم

اجمع بين الاثنين، وسوف تمتلك آلة تفكير جبارة

أما إذا استخدمت أيا منهما منفردا، فقد تكون النتيجة غريبة أو سخيفة

في هذه الفقرة، يحاول الكاتب أن يشرح لنا تركيبة المخ وكذا مختلف وظائفه

فالمخ مركب من نصفين كرويين يقوم كل منهما بدور في كل شيء نفعله

فبعد ثلاثة عقود من الأبحاث توصل الباحثون إلى الحقائق الأربعة التالية..

–– النصف الأيسر من المخ يتحكم في الجانب الأيمن من الجسم، والنصف الأيمن من المخ يتحكم في الجانب الأيسر من الجسم.

–– نصف كرة المخ الأيسر يعالج المعلومات بطريقة تتبعية ونصف كرة المخ الأيمن يعالج المعلومات معا في وقت واحد.

-- نصف كرة المخ الأيسر متخصص في النص، ونصف كرة المخ الأيمن متخصص في السياق

-- نصف كرة المخ الأيسر يحلل التفاصيل، ونصف كرة المخ الأيمن يركب الصورة العامة

والجانبان يعملان معا في تناغم وانسجام، فحسب الباحثين كل الأنشطة التي يقوم بها البشر تستدعي عمل النصفين معا ولكن بنسب متفاوتة حسب نوعية العمل، كما أن الناس يختلفون في نسبة اعتمادهم على النصفين، فبعض الناس يفكرون بشكل منطقي وتتبعي وهم من يميلون للعمل كمهندسين ومحاسبين ومحامين، أما آخرون فيرتاحون للتفكير بشكل شامل وحدسي كالفنانين ومقدمي النصح والرعاية..

٢- الوفرة وآسيا والأتمتة

في أمريكا، وفي العقود الماضية، كان الآباء يحثون أبناءهم على ولوج كليات الهندسة، والطب، وإدارة الأعمال لأنها كانت تمكنهم من كسب حياة رغيدة، وهؤلاء سماهم المفكر الإداري الشهير بيتر دراكر العاملون بالمعرفة، الذين يتقاضون أجرا مقابل شهاداتهم وليس مقابل قوة أو مهارة ؛ لكن الكاتب مرة أخرى يعود ليؤكد على أن زمن العاملين بالمعرفة قد ولى لأسباب ثلاثة هي :

-- الوفرة

يلفت الكاتب انتباه القارئ إلى وفرة وتنوع المنتجات التي يستهلكها الأمريكيون حاليا من لباس، وطعام، وأثاث، ومنازل، وسيارات، والتي لم تكن موجودة قبل عدة عقود، كما أن الأسواق التي تسوق لهذه المنتجات لا تحصى ولا تعد، وهي تتنافس فيما بينها لجلب أكبر عدد من المستهلكين بعرض متنوع لمختلف البضائع.

وحسب الكاتب فإن الإنتاج المتنوع والوافر الذي هدفه تلبية حاجيات الناس، هو من نتائج التفكير الموجه من خلال الجانب الأيسر من المخ، المسئول عن التفكير المنطقي والتحليلي، وبالتالي فهو الموجه لعصر الصناعة والإنتاج ؛ غير أن الكاتب يؤكد أن بيع المنتج حاليا لا يتعلق فقط بكونه يلبي حاجة عند المستهلك ؛ بل بسبب الوفرة والتنافسية، فإنه أصبح يتعين أن يكون المنتج جذابا وفريدا ومتميزا أيضا، فإذا كان من المهم وجود مهندس لتطوير منتج ما، فإنه أصبح من الضروري لتسويق هذا المنتج، وجود مصمم مبدع وفنان، والذي سيعتمد في عمله أكثر على الجانب الأيمن من المخ

-- آسيا

في السنوات الأخيرة في أمريكا، قامت الكثير من الشركات بفتح فروع لها في دول آسيا ؛ وذلك للتقليص من مصاريفها، من خلال توظيف مهندسين ومحاسبين ومبرمجين بأجور زهيدة. مما جعلها تقلص من عمالتها داخل أمريكا، وبالتالي ساهمت في تراجع توظيف المهندسين والمبرمجين والمحاسبين الأمريكيين. ويستدل الكاتب على هذا ببعض الأرقام المخيفة، فعلى سبيل المثال، كان من المتوقع أن يتم تصدير واحد من كل أربع وظائف إلى الخارج في عام ٢٠١٠. وهذا التصدير للوظائف من شأنه أن يغير الحياة المهنية في الدول المتقدمة كأمريكا واليابان. فالحاجة

في سوق العمل ستتجه أساسا إلى وظائف ستعتمد، حسب الكاتب، على النصف الأيمن من المخ وتختلف عن الوظائف الروتينية التي سيتم تصديرها

-- الأتمتة

في هذه الفقرة يتحدث الكاتب عن ظاهرة الأتمتة التي انتشرت بكثافة في أمريكا في مختلف المجالات المهنية. فقد ظهرت عدة مواقع كثيرة على الانترنت تقوم ببيع خدمات في مجال المحاسبة والمحاماة والاستشارة الطبية وغيرها. وهكذا وعوض أن يتوجه مثلا مواطن أمريكي إلى محامي يتقاضى أجره بالساعة لطلب استشارة قانونية في قضية ما، فإنه يقوم بزيارة موقع من المواقع التي أعدت لهذا السبب ويكون الثمن مقابل الخدمة أو الاستشارة زهيدا جدا بالمقارنة مع شركة محاماة.

٣- الفكر السامي واللمسة السامية

قسم الكاتب المائة والخمسين سنة الماضية إلى ثلاث مراحل :

-- المرحلة الأولى: مرحلة الثورة الصناعية وكانت تعتمد بالأساس على القوة الجسدية

-- المرحلة الثانية: مرحلة ثورة المعلومات، التي لعب فيها العاملون بالمعرفة دورا أساسيا

و هؤلاء يعتمدون أكثر على الجانب الأيسر من المخ.

-- المرحلة الثالثة: مرحلة الإبداع، وتبدأ من القرن الواحد والعشرين، وسيقودها أناس يعملون بمخ كامل ويهتمون إلى جانب المنطق والتحليل، بالإبداع والجمال والمعنى والتعاطف

و هو ما عبر عنه الكاتب بالفكر السامي واللمسة السامية

فالفكر السامي حسب الكاتب هو القدرة على خلق الجمال الفني والعاطفي، واكتشاف الأنماط والفرص، والصياغة القصصية المقنعة، وتجميع الأفكار غير المترابطة في الظاهر ومزجها في ابتكار جديد. أما اللمسة السامية فتتضمن القدرة على التعاطف مع الآخرين، وإدراك دقائق التفاعل الإنساني، واكتشاف مصادر البهجة في الذات وإثارتها في الآخرين، وتجاوز الأمور العادية سعيا وراء الغاية والمعنى.

الجزء الثاني : الحواس الست

في هذا الجزء يؤكد الكاتب على ضرورة تكملة عمل الفكر الموجه بالجانب الأيسر من المخ، بإتقان ست قدرات موجهة بالجانب الأيمن، وبالتالي اكتساب عقل جديد كامل للنجاح والتميز في عصر الإبداع، أطلق عليها المؤلف اسم الحواس الست، وهي تعتمد على مبدأ الفكر السامي واللمسة السامية، وهي كالتالي :

١- التصميم وليس فقط الوظيفة

"يمكن تعريف التصميم في جوهره بأنه النزعة الإنسانية الفطرية لتشكيل وصياغة بيئتنا بطرق غير مسبوقة في الطبيعة، لتلبية احتياجاتنا، وإعطاء معنى لحياتنا"

جون هيسكت – متخصص في التصميم

حسب الكاتب، يعمل المصمم بعقل كامل، فهو يسعى إلى المنفعة والمغزى، ويضرب بعض الأمثلة على ذلك : فمثلا مصمم طاولة ما يسهر على أن تقف بشكل سوي ومتزن، ويتحمل وزنها وهذا هو المنفعة؛ لكن في نفس الوقت يسعى لأن تكون جذابة، وهذا هو المغزى، فالمصمم يعلم أن المنفعة أصبحت متاحة وسهلة التطبيق بسبب التكنولوجيا، فيحاول جاهدا المنافسة في المغزى، وبالتالي لم يعد كافيا خلق شيء لأداء وظيفة معينة فقط، بل أصبح من الضروري أن يكون تصميمه جميلا ومؤثرا

كما أن الكاتب يؤكد على أن وظيفة التصميم ليست بالسطحية التي نظنها، إذ أنه بدأ يؤثر في حياتنا بشكل عميق، ويعطي أمثلة كثيرة في مجالات عديدة، كالصناعة والطب والبيئة والمطبخ والسيارات والسياسة وغيرها، حيث يقوم التصميم بدور جوهري للغاية

ففي مجال الطب مثلا، أكدت بعض التجارب التي أجريت على المرضى أن تحسين المنشآت الصحية تؤثر بشكل كبير على مدى استجابة المرضى للعلاج. كما أن التصميم أصبح ممارسا من قبل الجميع تقريبا ويؤثر في جودة أعماله: ويعطي الكاتب مثلا على هذا وهي خطوط الكتابة في الكمبيوتر التي نقوم باختيارها عند الكتابة في الوورد

٢- القصة وليس الحجة فقط

" البشر ليسوا مهيئين لفهم المنطق، وإنما لفهم القصص"

روجر سي شانك – عالم معرفي

هناك اعتقاد سائد بأن الحقائق منورة والقصص مسلية ؛ غير أنه حسب الكاتب القصة المسلية هي مفتاحنا لإظهار هذه الحقائق : فالبشر منذ القدم اعتمدوا على سرد القصص للتعبير عن حياتهم، وهذا يمكن لمسه في الرسوم على جدران المعابد والكهوف وفي المؤلفات، فالبشر مؤهل أكثر لاستيعاب القصص على المنطق. أما في عصرنا الحالي حيث الحقائق متاحة بنقرة واحدة على الكمبيوتر، تكمن أهمية القصة في إعادة صياغتها في قالب مسل وسهل الاستيعاب من طرف الجميع، وأصبحت القصة على غرار التصميم تؤثر في مجال الأعمال والطب وكذلك حياتنا الشخصية. حيث بدأ الكثير من مدراء الأعمال يتعلمون فن سرد القصص للتأثير على موظفيهم وزبنائهم. كما أصبحت كليات الطب تعلم تلامذتها فن الإصغاء إلى قصص مرضاهم وتحليلها وإعادة صياغتها، لفهمها بشكل أعمق، مما سيعينهم على فهم الحالة الصحية التي هم في صدد معالجتها.

كما أنه في عصر كثرت فيه المعلومات والآراء والجدال، لم يعد كافيا أن تناقش أو تقنع بالحجة فقط؛ بل من الضروري أن تتقن فن الرواية لسرد الوقائع وشد الانتباه والإقناع.

٣- السيمفونية وليس التركيز فحسب

"الشخص الذي اخترع العجلة كان مغفلا، أما الذي اخترع الثلاث عجلات فكان عبقريا"

سيد سيزر

يعرف الكاتب هذه الحاسة بكونها القدرة على تجميع الأجزاء وليس تحليلها، وعلى رؤية العلاقات بين المجالات الغير المرتبطة ظاهريا؛ وعلى اكتشاف أنماط عامة بدلا من تقديم حلول خاصة؛ وعلى ابتكار شيء جديد بتجميع عناصر لم يعتقد أحد بإمكانية اجتماعها. ويقترح الكاتب لاكتساب هذه الحاسة تعلم الرسم على طريقة "الرسم على الجانب الأيمن من المخ" وهي طريقة تمكنك من رسم الوجوه بالتركيز على العلاقات الموجودة بين ملامح الوجه والمساحات بينها والنور والظل والزوايا.

فكما في الرسم، من يأملون بالنجاح والتميز في عصر الإبداع لابد لهم من فهم الصلات بين المجالات المختلفة والمنفصلة في الظاهر؛ وعليهم معرفة كيفية ربط العناصر الغير متصلة ظاهريا لخلق شيء جديد. ويعلن أن القادرين على النجاح حاليا هم ثلاثة أنماط:

-- عابرو الحدود: وهم أشخاص لديهم خبرة في مجالات كثيرة ومتنوعة، ويجيدون عدة لغات، ويجدون المتعة والبهجة في التنوع الثري للتجربة البشرية.

-- المخترعون: وهم أشخاص يبتكرون أشياءا لم تكن معروفة وتصبح ضرورية ومنتشرة رغم أنه لم تكن هناك حاجة إليها من قبل، وكل هذا من مجموعة أشياء كانت موجودة فعلا، يتم تجميعها وتقديمها لغاية معينة. ويعطي مثلا على ذلك زبدة الفول السوداني مع الشوكولاتة، التي أصبحت مشهورة في أمريكا والتي ليست سوى مزج بن زبدتين كانتا من أكثر المنتجات انتشارا أيضا وقس على ذلك.

-- صانعو المجاز: المجاز هو فهم شيء من خلال شيء آخر. وفي حين أن هناك من يرى أن المجاز هو نوع من الزينة اللفظية فإن الكاتب يعتقد أن المجاز مثله مثل القصة والتصميم، يستطيع أن يعبر عن حجة منطقية من خلال مجموعة من الرموز المؤثرة.

٤– التعاطف وليس المنطق فقط

"القيادة تقوم على التعاطف، على امتلاك القدرة على الترابط والتواصل مع الناس بهدف تشجيعهم وتقويتهم في الحياة"

أوبرا وينفري

يقدم الكاتب التعاطف على أنه القدرة على تخيل نفسك في موقف شخص آخر، والإحساس بمشاعره. وحسب الكاتب يختلف التعاطف عن العطف؛ فالعطف هو الشعور بالأسف على الأخر بسبب موقف معين؛ غير أن التعاطف هو أكثر من ذلك فهو رؤية الموقف بعيونه والإحساس به بقلبه هو، وليس بقلبك فقط.

ويعتبرالكاتب التعاطف ذا أهمية كبيرة في حياتنا؛ فهو يساعدنا على فهم الجوانب الأخرى من أي موضوع وعدم الاكتفاء بوجهة نظرنا، ويعيننا على كبت غيظنا في بعض المواقف ومواساة الأشخاص بحكمة ولباقة في محنهم؛ كما يبني الوعي بالذات ويساعد على العمل ضمن فريق وتربية الأبناء والرقي بأخلاقنا.

كما أن الكاتب يؤكد أنه إذا كان التفكير المنطقي والتحليلي من ميزات البشر، فإن الذي سيميز شخصا عن آخر في عصر الإبداع هو قدرته على فهم الدوافع المحركة للبشر وتكوين العلاقات والاهتمام بالآخرين. ويعطي أمثلة كثيرة على أهمية الدور الذي ستلعبه هذه القدرة في عدة مجالات منها السياسة والطب والرعاية وغيرها.

٥- اللعب وليس فقط الجدية

"من النادر أن ينجح الإنسان فيما يفعله إذا لم يجد متعة فيه"

شركة ساوتويست آيرليتر الأمريكية

يرى الكاتب أن الجدية مطلوبة في العمل وفي أوقات كثيرة من حياتنا ومواقف عدة؛ إلا أنه يؤكد على أن الإفراط في الجدية يمكن أن يضر بالصحة النفسية والمهنية للإنسان، ولقد أكدت دراسات عديدة إلى أهمية الضحك واللعب في حياة الإنسان للتحرر من الضغوطات ولشحن الطاقة اللازمة للعمل والإنتاج، فقد أصبح المزج بين العمل والمرح أكثر شيوعا في العصر الحالي، ويشكل ضرورة أيضا للرفع من الإنتاجية، وبالتالي التنافسية في مجال الأعمال. ويعطي أمثلة على شركات اعتمدت مبدأ المرح في عملها، فحققت نجاحا باهرا بالمقارنة مع مثيلاتها كشركة ساوتويست آيرليتر. ويمكن ممارسة المرح حسب الكاتب بثلاث طرق:

-- اللعب: يعلن الكاتب أن الكثير من الأبحاث أظهرت أن ألعاب الفيديو تزيد من قدرة الأشخاص على تمييز التغييرات المحيطة في البيئة التي تحيط بهم، وعلى معالجة معلومات كثيرة في وقت واحد واتخاذ القرار. كما أنها أحيانا تشكل فرصة للتدرب على التفاعل مع مواقف اجتماعية أو مهنية مختلفة.

-- الدعابة: تمثل الفكاهة صورة من أسمى صور الذكاء الإنساني؛ فروح الدعابة في الإدارة مثلا تقلل من العدائية، وتجنب النقد، وتخفف التوتر، وتحسن المعنويات، وتساعد على إيصال الرسائل الصعبة.

-- الابتهاج: يؤكد الكاتب على أهمية الضحك لصحتنا ولحياتنا ككل. فقد أظهرت بعض الدراسات عل أن الضحك يقوي المناعة، ويقلل هرمونات التوتر، وينشط الجهاز القلبي، ويزيد من سرعة القلب، ويضخ دما أكثر للأعضاء الداخلية. ويلفت الكاتب انتباهنا إلى انتشار نوادي الضحك في العالم، ويحكي تجربته الشخصية مع أحد هذه النوادي في الهند بقيادة الطبيب د. كاتاريا.

٦- المعنى وليس التكديس فحسب

"يملك الناس أشياء يعيشون بها، ولكنهم لا يملكون شيئا يعيشون من أجله، إن لديهم الوسائل، ولكن تنقصهم الغايات"

روبرت وليام فوجيل

يرى الكاتب أنه منذ بداية القرن الواحد والعشرين، اجتمعت عدة ظروف جعلت الإنسان الذي يعيش في بلدان متقدمة يسعى وراء إيجاد المعنى من الحياة ومن الأشياء. فالرفاهية التي يعيش فيها دفعته إلى التأمل عميقا في نفسه وحياته. كما أن شبح الإرهاب الذي يهدد هذه الدول يجعل الناس يفكرون في الموت باستمرار وبالتالي في معنى

لحياتهم. ولقد أظهرت عدة استطلاعات الرأي إلى تزايد نسبة اهتمام الناس بالأمور الروحية والمعنوية في أمريكا ويستشهد الكاتب على ذلك أيضا بالاحترام الذي أصبحت تتمتع به شخصية الديلي لاما في أمريكا مما يترجم حاجة الأمريكيين للسعادة والسلام الداخلي.

ويؤكد على ضرورة التعامل مع مسألة الروحانية والسعادة بجدية كبيرة فهي ليست مسألة يسيرة؛ لأنها تؤثر بشكل أساسي على صحتنا النفسية والجسدية والاجتماعية والمهنية.

فعلى الصعيد الروحاني، فكثير من البحوث تبين أن الأشخاص الذين يؤمنون بأن لحياتهم غاية سامية لا يعانون من الأمراض الناتجة عن التوتر، ولديهم مناعة أكبر من غيرهم لمواجهة بعض أنواع الفيروسات الخطرة والسرطانات، كما أن الذين يواظبون على الصلاة وارتياد دور العبادة يعيشون عمرا أطول ممن لا يفعلون. كما أنه في عالم الأعمال، يزداد عدد المشاريع التي تهتم بالجانب الروحاني ومنها صناعة الشموع، نوادي اليوغا والتأمل وغيره.

أما بالنسبة للسعادة، فيقدم لنا بعض الأسباب التي تجعل السعادة ممكنة ويستدل بنتائج أبحاث العالم النفسي د.سيلجمان؛ فحسب الكاتب وقبل أبحاث د. سيلجمان، قام علماء النفس بالبحث في كثير من جوانب النفس البشرية لكنهم أهملوا البحث عن ما يحقق لهذه النفس الرضا والسعادة. ولقد توصل د. سيلجمان إلى بعض الاستنتاجات المهمة، فبالنسبة إليه من بين الأسباب التي تحقق السعادة، الانخراط في عمل يحقق الرضا، وتجنب الأحداث والعواطف السلبية، وإنشاء شبكة ثرية من العلاقات الاجتماعية، والزواج، والامتنان، والتسامح والتفاؤل.

يختم الكاتب هذه الفقرة بمقولة لفيكتور فرانكل ، يقول فيها..

أن الحياة ليست سعيا وراء قطعة الجبن ولكنها كالمتاهة المستديرة حيث الغاية هي الرحلة نفسها

كتاب (١٦) هكـــذا تكـــلم زرادشت

فكرة عامة حول الرواية 😉

تأملات زرادشتية، تتألف من أربعة أجزاء تتكون من سلسلة من (المقالات والخطب)

بيانات الر واية

المؤلف : فــريدريك نيتشة، فيلسوف المانــــي

التصنيف الموضوعي : رواية فلسفية

تاريخ النشر : صدرت بين ١٨٨٣ و١٨٨٥

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٦٥ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ٩ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١١٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٤ من ٥

ملخص الرواية

وجه نيتشه أفكاره بالدرجة الأولى إلى الحضارة الأوروبية وحداثتها وعقلانيتها، وليس إلى السيطرة الرأسمالية وتكنولوجيتها، وهو بذلك نقد انثروبولوجي وليس سوسيولوجيا، كما ان مفهوم «السياسة الكبرى» الذي دعا اليه ما هو الا انعكاس لعدائه الشديد للديمقراطية والاشتراكية والمسيحية باعتبارها تمثل «اخلاق العبيد»، هدف نيتشه كان تعرية الغريزة البشرية في الأخلاق من أجل هدم الأخلاق البرجوازية وتعريتها على حقيقتها، مثلما حارب الأخلاق النفعية باعتبارها «فلسفة للخنازير»، حسب تعريفه، تقوم على الجشع وتتميز بالحرص الممزوج بالجبن لتحقيق المآرب والمنافع، وبهذا فالأخلاق عنده ليست سوى استراتيجية للدفاع عن مصالح محددة تمنع الفرد من اطلاق العنان لرغباته

– فلسفته فـــــ الإنسان المتفوق..

تأثر نيتشه بنظرية التطور، فبنى نظرياته التي تهدف إلى هدم الدين –المسيحية خصوصاً– وبناء الإنسان المتفوق وكذلك نظريته في التكرار الأبدي على مانصت عليه نظرية التطور

ففي سلسلة التطور، كل نوعٍ أوجد نوعاً جديداً متفوقاً عليه –إلا الإنسان– وكان تطور تلك الأنواع ناتجٌ عن الانتخاب الطبيعي، حتى وصلت حلقة التطور إلى نوع الإنسان

وهنا توقف التطور –بحسب نيتشه– ولا سبيل إلى إكمال مسيرته إلا عن طريق تطور الإنسان إلى نوعٍ جديد، هو الإنسان المتفوق ولكن هذا التطور، ولأنه متقدمٌ جداً في سلم الحياة

يتطلب كلا نوعي الانتخاب –الطبيعي والاصطناعي–

ولأن الانتخاب الطبيعي قائمٌ أساساً على القوة و"البقاء للأصلح"، فلن يبقى إلا أقوى الأفكار وأقوى البشر ومن هنا نتبين سبب تمسكه بأخلاق القوة وإرادة القوة التي بنى عليها نظرياته الأخلاقية

– فلسفته فـــــ الأخلاق..

فلسفته في مجال الأخلاق هي الأكثر سيادةً في هذا الكتاب

إن الإرادة هي من تحدد اتجاهاتنا واتجاه الحياة نفسها

وهنا يظهر تأثره بشوبنهاور وكتابه العالم كإرادة وفكرة

وهي من تقرر إذا ما كنا نفعل فضيلةً أم نفعل سواها، حسب نيتشه بإمكاننا تحويل الشهوة إلى فضيلة، عندما نضع فيها مقصداً سامياً، وكل ما كان –في الماضي– هو ما أرادته الإرادة أن يكون فعلاً، لذا لا حاجة بنا إلى ندب الماضي ولعنه، وهي نظرية قريبة من الجبرية

حسب نيتشه ايضا إنه ينبغي أن نفعل الفضيلة لذات الفضيلة، ولا ننتظر ثواباً عليها

لأن الفضيلة هي ثواب نفسها، فالوصول إليها هو ثوابها، ويقول أن أخطر الناس

هم "أهل الصلاح والعدل"، لأنهم يحاكمون بكل إخلاص، ويقتلون بكل صلاح
ويكذبون بكل عدل، حسب قوله، وهم يعتقدون بأنهم يعرفون ما هو خيرٌ للبشر
وما هو شرٌ عليهم، ومن هنا يمارسون وصايتهم الممقوتة
ولكن نيتشه يقرر لنا مخرجاً من أهل الصلاح هؤلاء بقوله: إن الخير والشر نسبيان،
فما هو خير لك لا يعني بالضرورة خيرٌ لي، بل ربما يكون شر علي، فما تراه أنت خيراً أراه شراً في أحايين كثيرة.. لذا فلكلٍ طريقه ولا توجد جادةٌ سليمة واحدةٌ يسير عليها العالمين، فالحكمة تقتضي على الإنسان أن يعرف خيره وشره، وأن يتكامل في خيره وشره، كما أن الشر الأعظم ضروري للخير الأعظم
أما ما يتعلق بإرادة القوة، فنيتشيه يقدسها ويعبدها، ويرى –دوماً– بأن من حق الأقوى أن يحكم، والشعب الأقوى أحق بمقدرات الأضعف، فهو يرى أنه "لا مساواة" لكن "نعم للعدالة"
وبدل العقل والعقلانية جعل الجسد هو العقل الأكبر، وان اللاعقل هو المصدر الأصل، «ففي كل مكان يكاد يكون الجنون هو الذي يفتح الطريق أمام الفكر الجديد، وعلى البشر أن يحققوا أهدافهم الكلية، والإنسان المتفوق هو الذي يستطيع تحقيق الأهداف والارتفاع إلى مستوى الحب القدري»، وبهذا جعل نيتشه الإنسان «كمؤدب» الإنسان، ومن يستطيع تحقيق الأهداف عليه أن يعرف «انه يحتاج إلى أسوأ ما فيه إذا أراد أن يصل إلى أفضل ما فيه» وهو بهذا لا ينادي بتحرير الغرائز بقدر ما يريد إضفاء الصبغة الروحية عليها وتحويل الطبيعة إلى عمل فني والعودة إلى الأبدي، يمثل نيتشه في الواقع نزعة عدمية بأحلك صورها، فهو يقول بأن الحقيقة والكذب يوظفان دوماً من اجل الكائن المتفرد، كما أن الحقيقة والوعي والعقل والموضوعية والأخلاق، وكل ما على الأرض في هذا الزمن، إنما يبرهن، خطوة فخطوة بكونه تدهوراً أمام قرف الحياة، وأمام هذا العجز والإحباط ليس هناك من مخرج سوى
«تحرر الأنا والدخول في نيرفانا الفناء»
– فلسفته فـــــ المرأة..

يذم نيتشه المرأة، رغم ترعرعه طيلة عمره مع أمه وأخته، حيث قضى أباه وهو بعمر الخامسة والنتيجة كانت فلسفة مؤذية للمرأة، في كتابه يحذر من اتخاذ المرأة صديقاً، فهي لا تصلح سوى للحب، وهي مجرد لعبة للرجل، ولا هدف منها ولا مهمة لها سوى الولادة، وهي لا تعرف الشرف ولا تدري ما هو، حيث يذكر في الجزء الاول من هذا الكتاب : «اذا ذهبت إلى المرأة، فلا تنس السوط». وحسب مفهوم نيتشه فإن هدف الزواج ينحصر في إنتاج "الإنسان المتفوق"، لذا ينبغي أن يقام الزواج بأقصى قدرٍ ممكنٍ من الكمال، فيجب أن يسبق الزواج فترة يلتقي فيها المرأة والرجل ويتعايشان لينظرا هل بإمكانهما الاستمرار في زواجٍ يربطهما إلى الأبد..؟!
– فلسفته فـــــ الـــــدين..

وضع عوضاً عن الإله الإنسان المتفوق، ووضع بدلاً عن الآخرة نظريته في التكرار الأبدي

حيث قال بأن كل مانعيشه الآن قد عشناه من قبل وسنعيشه مستقبلاً

فنحن سنعود نحن كما نحن الآن

اقتباسات من الكتاب..

-- هناك دوما شيء من الجنون في الحب، لكن هناك دوما شيء من العقل في الجنون أيضا

-- أما الآن فقد حولت حبي إلى الله، وما الإنسان إلا كائن ناقص، فإذا ما أحببته قتلني حبه

-- إنني أستعرض جميع ما كُتب، فلا تميل نفسي إلا إلى ما كتبه الإنسان بقطرات دمه

اكتب بدمك فتعلم حينئذ أن الدم روح، وليس بالسهل أن يفهم الإنسان دماً غريباً

-- كل إنسان تعجزون عن تعليمه الطيران، علموه على الأقل أن يسرع بالسقوط

-- وحدة البعض هي هروب المرضى، ووحدة البعض الاخر هي الهروب من المرضى

-- أن أحيا كما أريد، أو لا أحيا إطلاقا

-- أحمق من لا يزال يتعثر في الأحجار والبشر

#تعليق..

يتفق كثير من المفكرين على ان افكار نيتشه وفلسفته غير صائبة

وانها تتضمن افكارا ومفاهيم راديكالية وقفت ضد الديمقراطية، وعداء سافرا للنساء

منذ منتصف القرن الماضي اكتشف رواد مدرسة فرانكفورت فردريك نيتشه، ومن ثم وجد رواد ما بعد الحداثة الفرنسيون امثال دلوز وفوكو في افكاره مناهضا قويا لليسار الأوروبي

كتاب (١٧) الرجال من المريخ والنساء من الزهرة

فكرة عامة حول الكتاب

الكتاب الاول ف العلاقات، طبع منه ٥٠ مليون نسخة، وزع في ٥٠ دولة
يتناول المشاكل التي قد تحدث بين الرجل والمرأة نتيجة الاختلافات بينهم

بيانات الكتاب

المؤلف : جـــون جـــراي، طبيب نفسي، مؤلف ل ٢٠ كتاب
تحقق مؤلفاته رتبة الاكثر مبيعا ع قوائم النيويورك تايمز
التصنيف الموضوعي : علوم اجتماعية
تاريخ النشر : مايو ١٩٩٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٧٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٩ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٩٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

– الفرضية الخيالية والمثيرة..

تخيل أن الرجال من المريخ والنساء من الزهرة، وفي أحد الأيام منذ زمن بعيد كان أهل المريخ ينظرون من خلال مناظيرهم المقربة واكتشفوا أهل الزهرة.وبلمحة خاطفة أيقظ أهل الزهرة مشاعر لم يكن لأهل المريخ بها عهد، لقد وقعوا في الحب واخترعوا بسرعة سفن فضائية وطاروا للزهرة، فتح أهل الزهرة أذرعتهم ورحبوا بأهل المريخ، كانوا بفطرتهم يعرفون أن هذا اليوم سيأتي، وتفتحت قلوبهم على مصراعيها لحب لم يشعروا به قط من قبل، لقد كان الحب بينهم سحرياً وكانوا مسرورين للغاية لوجودهم مع بعض على الرغم من أنهم من عوالم مختلفة فقد وجدوا المتعة على الرغم من اختلافاتهم، وقضوا شهوراً يتعلمون عن بعضهم ويستكشفون حاجاتهم المختلفة وتفضيلاتهم وأنماطهم السلوكية ويقدرونها حق قدرها، ثم قرروا السفر للأرض كان كل شيء مدهشا وجميلا ولكن تأثير جو الأرض غلب عليهم واستيقظوا وكل واحد منهم يعاني من نوع معين من فقدان الذاكرة، فقدان الذاكرة الاختياري نسوا أنهم من عوالم مختلفة، ونسوا ما تعلموه عن اختلافاتهم، ومنذ ذلك اليوم كان الرجال والنساء على خلاف

– اختلاف الطبائع بين الرجال والنساء..

-- تبين الاحصائيات ان ٥٠% من الذين يبقون متزوجين

يبقون نتيجة للولاء والالتزام او نتيجة الخوف من البدء من جديد

-- ان القليل جدا من الناس حقا قادرون على أن يكبروا في حب

-- ان الاختلافات امر ليس غريب بل ضروري

– السيد الخبير ولجنة تحسين البيت..

-- الرجل يشعر بالرضا عن نفسه عن طريق : تحقيق الاهداف، وايجاد الحلول

-- ان تقدم "المرأة" للرجل نصيحة دون التماس يعني

ان تفترض انه لا يعرف ماذا يفعل او انه لا يستطيع القيام به بنفسه

-- ان فكرة المرأة عن نفسها تحدد عن طريق مشاعرها ونوعية علاقاتها

-- بدلا من كون وجهتهم نحو الهدف، تكون وجهة النساء نحو العلاقات

-- من دلائل الحب العظيم ان تقدم هي مساعدة لزهرية اخرى

ولكن تقديم المساعدة لرجل يجعله يشعر بالعجز، والضعف وربما عدم الحب

-- اهل المريخ لديهم توجه للحل وشعارهم : لا تقم باصلاحه الا اذا كان معطلا

-- اذا لم اكن جديرا بالثقة في القيام بالاشياء الصغيرة مثل الوصول إلى حفلة

فكيف يمكن ان تثق بي في القيام باشياء أكبر..؟

-- عندما يقاومنا شريكنا فيمكن ان يكون ذلك بسبب اننا قد ارتكبنا خطأ في التوقيت او الطريقة

-- يمكن للمرأة خطأ ان تزعج الرجل بتقديم النصح

ذكري ان هذه الاشياء الصغيرة يمكن ان تتراكم لتخلق جدارا من المقاومة والاستياء

-- الرجل يرغب في ان يتحسن عندما يشعر انه يُنظر اليه على انه الحل لمشكلة لا على انه المشكلة ذاهّا

وينهي المؤلف هذا الفصل بالنصيحتين الآتيتين..

إذا كنت امرأة فلا تقدمي للرجل أي نصيحة ما لميطلبها منك

وإذا كنت رجلا فأحسن الإنصات للمرأة دون أن تقوم بدور الخبير

الذي يمكنأن يفهمها دون أن تتكلم ويقدم لها الحلول قبل أن يعرف مشكلتها

- يذهب الرجال إلى كهوفهم وتتحدث النساء..

-- الرجل اذا لم يكن قادرا على الوصول إلى حل فانه يقوم بشيء لينسى مشكلاته

واذا كان الضغط عظيما حقا فيلزمه ان ينخرط في شيء أكثر تحديا

-- الرجل الواقع تحت ضغط يميل للتركيز على مشكلة واحدة وينسى الاخرى

المرأة تميل إلى التوسع وتصبح غارقة في كل المشكلات

-- اهل المريخ يتكلمون عن المشكلات لسببين فقط :

لانهم يلومون شخصا ما او لأنهم يلتمسون نصحا

-- بمجرد ان يتقن الرجل الانصات، يدرك انه يمكن ان يكون طريقة ممتازة لنسيان المشكلات اليومية

-- عند وقوع الرجل في مشكلة فإنه يحب الصمت وينعزل حتى يحل المشكلة

-- المرأة عند وقوع مشاكلها تحب أن تشتكي وتريد أن ينصت لها الرجل دون أن يسرد لها حلولا

-- ابتعدي عن التفصيل الدقيق للمشكلة

إبدأي بالنتائج النهائية ثم اسردي القصة حتى لا يصيبه ملل

- كيف تُحفِّز الجنس الآخر..

-- إذا شعر الرجل بأنه موثوق فيه فإنه يكون متمكنا وقادر على المزيد من العطاء

-- حين يشعر الرجل انه لم يحدث شئ في حياة من يحبه

فإنه من الصعب عليه أن يستمر في الاهتمام

-- أن لايحتاج احد إليه (موت بطئ للرجل)

-- تحتاج المرأة أن تشعر بأنها محبوبة ومعززه عندما تكون متضايقة ومرتبكة

-- عندما تدرك المرأة بأنها كانت تعطي بلا حدود فإنها تميل إلى لوم الرجل على انه لايبادلها المشاعر، إن لومك له لايجعله يبادلك المشاعر فقط توقفي عن العطاء وانسحبي قليلا وستجدين أن مشاعره تستيقظ

-- من الصعب بالنسبة للرجل أن ينصت للمرأة عندما تكون غير سعيدة أو خائبة الأمل أو محطمة لأنه يشعر بأنه فاشل

-- عندما لا تشعر المرأة بانها معززة في اطار علاقة تصبح تدريجيا مسؤولة بطريقة قهرية ومنهكة من البذل الزائد

-- اذا كنت اسعى لاشباع حاجاتي على حساب شريكي فمن المؤكد اننا سنعاني من عدم السعادة، الاستياء، والصراع

-- ان سر بناء علاقة ناجحة يكمن في أن يربح الشريكان

-- الزهريات مصدر جذب غامض لأهل المريخ، لقد جذبت اختلافاتهن بصفة خاصة المريخيين

-- المرأة في بداية اي علاقة ترسل للرجل اشارة تقول يمكن ان تكون انت الشخص الذي يجعلني سعيدة، وبعد ان يكونا في علاقة وتبدأ المشكلات في الظهور فانها لا تدرك كيف ان تلك الرسالة لا تزال مهمة بالنسبة اليه وتهمل ارسالها اليه

-- الرجل عندما ينفتح قلبه، يشعر بثقة تامة في نفسه على انه قادر على احداث تغييرات جذرية، وحين يُعطى الفرصة ليثبت امكانياته يعبر عن ذاته كافضل ما تكون

-- عندما يقع الرجل في الحب، يعيش رضا شريكته وكأنه رضاه الشخصي

-- يمكن للرجل ان يقنع في شبابه برعاية نفسه وحده، لكن حين ينضج لا يعود الاشباع الذاتي مرضيا، وليشعر بالرضا يجب ان يعيش حياته محفزا بالحب

-- لا يدري الرجل ان مصدر اشباع رئيس بالنسبة اليه يمكن ان يأتي عن طريق العطاء ولا يدري انه توقف عن البذل لأنه لا يشعر انه احدا بحاجة اليه

-- عندما تنضج المرأة تتعلم اساليب جديدة في العطاء ولكن تغيرها الرئيس يميل إلى تعلمها تعيين الحدود لأجل ان تتلقى ما تريد

-- عندما نعطي بلا حدود، فان المرأة تلوم شريكها لتعاستهما والرجل يلوم شريكته في كونها سلبية. اللوم لا ينفع

-- المرأة التي تعطي بلا حدود تحتاج إلى ان تدرك كيف ساهمت في مشكلتها

-- المرأة تحتاج إلى ان تحافظ على التعادل بأن تضبط مقدار ما تمنح

-- الرجل بحاجة إلى ان يتعلم كيف يحترم حدود شريكته

وهي بحاجة إلى ان تتعلم كيف تعيّنها

-- المرأة تحتاج إلى ان تكون مسؤولة عن العمل على جعل رغباتها تتحقق

-- ان تقرير الحدود والتلقي مخيف جدا للمرأة

-- ان الرجال يحفزون بصورة رئيسية بالاحتياج اليهم ولكن يُطفأون بعدم الحاجة اليهم

-- احتياج الاخرين بالنسبة للمرأة يجعلها في وضع غير حصين وكونها تلقى التجاهل

او خيبة الامل يؤلمها اكثر لانه يؤكد اعتقادها الخاطئ بأنها غير جديرة

-- الزهريات في داخل اعماقهن لا يشعرن بأنهن جديرات بالتلقي

ويأملن انه بالمنح يمكن ان يصبحن اكثر جدارة

-- حين تشهد طفلة صغيرة والدتها تتلقى الحب، تشعر آليا عندئذ انها جديرة

وتكون قادرة على التغلب على اسلوب الزهريات القهري في العطاء غير المحدود

-- اذا كانت الوالدة منفتحة للتلقي، عندها تتعلم الطفلة كيف تتلقى

-- النساء ليس عليهن ان يعطين اكثر للحصول على علاقة افضل

ان شركاءهن سيعطونهن فعلا اكثر اذا اعطين اقل

-- عندما يقوم أحد الشريكين (الزوجين) باحداث تغييرات ايجابيةفالطرف الاخر سيتغير ايضا

-- عندما نكون حقا مستعدين للاخذ سيصبح ما نحتاج اليه متوفرا

وعندما كانت الزهريات مستعدات للتلقي، كان اهل المريخ مستعدين للبذل

-- الرجل يبدو في منتهى عدم الاهتمام عندما يكون خائفا

-- مثلما تكون المرأة خائفة من التلقي، يكون الرجل خائفا من البذل

-- الرجل يريد ان يعطي لكنه يخاف ان يفشل، ولهذا لا يحاول

المرأة تريد ان تتلقى ولكنها تخاف الرفض ولهذا لا تحاول

- التحدث بلغات مختلفه..

-- المرأة عندما تكون متضايقة تستعمل ألفاظ لاتتوقع أن تؤخذ كما هي..

مثال : انت ابد لا تنصت إلي

هي لاتتوقع أن تؤخذ كلمة (أبدا) حرفيا

وإستعمال (أبدا) ماهو إلا تعبير عن الإحباط الذي تشعر فيه

-- إذا كان الرجل متضايق ودخل غرفته (إحذري) من اللحاق به وطرح الأسئلة عليه..
وإذا كنت في تلك اللحظة تحتاجين إلى رعاية تحدثي إلى صديقة
-- لاتجعلين زوجك المصدر الوحيد للإشباع بالنسبة لك
-- لماذا تغضب المرأة من صمت الرجل المفاجئ عند تحدثهم في أمرما..
لأن الأوقات الوحيدة التي تكون فيها المرأة صامته هي عندما يكون ماستقوله
مؤلم أو أنها لم تعد تثق فيمن أمامها
وتعتبر ان الرجل كذلك ولكن المريخي في هذه اللحظة يكون يقلّب الموضوع في مزاجه
-- إذا تصرف زوجك بطريقه أوقعته في مشكلة أو نسي أمر ما لاتكوني كثيرة اللوم عليه
تقبلي الموضوع ببساطه حتى تؤهليه لحل المشكلة
-- المرأة تعبر عن مشاعرها بمختلف صيغ التفضيل والمجازات والتعميمات
الرجل يستعمل اللغة كوسيلة لنقل حقائق ومعلومات فقط
-- اذا فهم الرجل شكوى المرأة فانه سيجادل اقل وسيستجيب بطريقة اكثر ايجابية
-- حينما يكون الرجل صامتا فإنه يقول "لا ادري بعد ما اقول، لكني افكر في الامر"
-- النساء يفكرن بصوت مرتفع، ويسئن تفسير صمت الرجال بسهولة فيبدأن بتخيل الأسوأ
-- تريد المرأة غريزيا ان تساند الرجل بالاسلوب الذي تود ان يساندها به
ان نيتها حسنة، ولكن النتيجة عكسية
-- يحتاج كل من الرجال والنساء إلى ان يتوقفوا عن تقديم اسلوب الرعاية الذييفضلونه
ويبدأون بتعلم الاساليب الاخرى لكيفية تفكير وشعور ورد فعل شركائهم
-- من المهم للنساء ان يفهمن عدم محاولة جعل الرجل يتحدث قبل ان يكون مستعد
-- عندما لا يكون الرجل مستعدا للكلام وتجبره المرأة يفقد السيطرة
ويقول اشياء يندم عليها ويخرج تنينه ويحرقها
-- اذا كنتِ بحاجة إلى رعاية، تحدثي إلى صديقة
لا تجعليه المصدر الوحيد للاشباع بالنسبة اليك
-- مما يثير السخرية ان الرجال يظهرون حبهم بعدم القلق
يساند الرجال بعضهم بعضا بعدم القلق او بالتقليل من شأن مشكلاتهم
-- لقد اقتضى الامر مني سنوات
لافهم ان زوجتي كانت تريد مني فعلا ان اقلق عندما تكون متضايقة
-- طريقة لسؤال الرجل في كهفه : عندما تشعر برغبة في الحديث

اود ان نقضي بعض الوقت معا. هل لك ان تخبرني حينها..؟
-- كثير من النساء يعتقدن ان الاسلوب الوحيد للحصول على ما يحتجن اليه في علاقة
هو نقد الرجل عندما يرتكب اخطاء وتقديم نصح من دون طلب
-- ان الرجل يتطلع إلى النصيحة او المساعدة فقط "بعد" ان يقوم هو بما يستطيع القيام
به "وحده"، واذا تلقى الكثير من العون او تلقاه قبل وقته
فسيفقد احساسه بالطاقة والقوة ويصبح اما كسولا او غير آمن
-- الرجل يكره ان يشفق عليه احد
في حين ان المرأة ترى اشفاق الرجل عليها يعني انه يهتم بها حقا
-- السر المهم في اثراء العلاقات بين الرجال والنساء
هو انه يمكنهم القيام بتغييرات بسيطة في طريقة تفاعلهم دون التضحية بهوياتهم
-- الاتصال الجيد يتطلب مشاركة الجانبين
شكوى المرأة لا تعني انها تلوم الرجل. وعليها ان تخبره انها تقدره لذلك
-- ان النساء لا يفكرن في بذل التقدير للرجل
لانهن يفترضن انه يعرف كم تقدر له استماعه. انه لا يعرف..!
-- اذا كانت تهاجمه فعليها ان تبوح بمشاعرها لشخص اخر
تستطيع ان تبوح بمشاعر الاستياء إلى شخص ليست غاضبة منه
وبعد ان تشعر انها اكثر ودا وتسامحا تستطيع ان تفاتحه لتشاركه مشاعرها
-- ان اعظم تحدي امام الرجل عندما يمارس فن الانصات لزوجته عندما يسألها عن يومها
فلا يأخذ الامر بطريقة شخصية ولا يسيء فهمها
ويذكر نفسه باستمرار انهما يتكلمان لغات مختلفة
-- عندما يقول :هل تقولين بان هذا كله خطئي؟"
فانه يعطيها فرصة استرداد اي لوم ربما يكون قد شعر به
-- يكون الرجل في بعض الاوقات يعاني من ضغوط، لا يتمكن معها
من ترجمة المعنى المقصود لمفردات زوجته عندها عليه الا يحاول حتى الانصات
ويمكنه ان يقول بلطف "هذا ليس وقتا مناسبا بالنسبة الي، دعينا نتحدث لاحقا"
- الرجال مثل الأحزمة المطاطية..
-- الرجل كالحزام المطاطي.. تخيلي أن معك حزام مطاطي
إسحبي الحزام بشدة إلى اليمين هذا الحزام سيمتد إلى النهاية

ثم لامجال لأن يذهب إلى الخلف وسيعود بكل قوة وإرتداد..
كذلك الرجل كلما ابتعد وإنسحب فهو بحاجة إلى الإستقلال وسيعود بحب أقوى
-- إذا إنسحب الرجل لايصيبك الخوف ولاتشكين بأنه لم يعد يحبك
فهو بحاجة إلى الإستقلال والتفكير بمفرده قليلا.
-- عندما ينسحب الرجل لاتكون فرصه مناسبة للتحدث إليه
إتركيه ينسحب بعضا من الوقت وسيعود محباً ويتصرف كأن شئ مالم يكن
-- المرأة التي تبوح بمشاعرها في الوقت المناسب فإنها تحفز الرجل طبيعياً
لكي يتكلم ولكن حين يشعر بأنه مطالب بالتحدث يصبح ذهنه فارغ
-- (كلما زادت محاولات المرأة لجعل الرجل يتحدث كلما زادت مقاومته)
-- هناك أمور تجنبيها عند إنسحاب الرجل وبعد إنسحابه..
١- لاتطارديه عندما ينسحب
ـــــ لاتطارديه (بدنياً) كأن تتبعيه من غرفة لأخرى
ـــــ لاتطارديه (عاطفياً) لاتجعليه يشعر بأنك قلقة بشأنه لأن ذلك الإحساس يخنقه
٢- لاتعاقبيه لإنسحابه...
ـــــ لاتعاقبيه (بدنياً)
ـــــ لاتعاقبيه (عاطفيا) لاتلومينه على إنسحابه
ولاتعبري عن إستنكارك له بكلمات أونبرة الصوت الحادة أو نظرات
-- المرأة تنسحب عندما لا تثق به في فهم مشاعرها
او عندما تكون مجروحة وتخشى ان تُجرح مرة اخرى، او عندما يرتكب خطأ ويخيّب ظنها
والرجل ينسحب لاشباع حاجته للحرية او الاستقلال
-- عندما يشبع الرجل جوعه للمحبة مؤقتا، فانه يشعر بجوعه للاستقلال
وهكذا دواليك فيما يسمى دورة المحبة الذكورية
-- ان الانسحاب يمكنه من اعادة ترسيخ حدوده الشخصية
واشباع حاجته إلى الشعور بالاستقلال
-- عندما يقترب الرجل أكثر مما ينبغي ينسحب بصورة آلية
-- عندما ترغب المرأة في الحديث
يجب ان تقوم بالتحدث ولا تتوقع من الرجل ان يستهل المحادثة
-- المرأة التي تبوح بمشاعرها تحفز الرجل طبيعيا لكي يتكلم

ولكن حين يشعر هو انه مطالب بالتحدث يصبح ذهنه فارغا
-- من دون التقدير والتشجيع يمكن ان يفقد الرجل الاهتمام
لانه يشعر كما لو ان انصاته ليس له تأثير
بعد ان يُقَدَّر للرجل انصاته للمرأة، يتعلم الرجل فعلا ان يحترم قيمة التحدث
-- ان تعليم الرجل الانصات اكثر فاعلية من تعليمه الانفتاح وان يكون اكثر حساسية
وكلما تعلم ان ينصت إلى شخص ما يهمه امره ويلقى مقابل ذلك الامتنان
فانه سينفتح تدريجيا ويبوح اكثر بصورة آلية
- النساء مثل الأمواج..
-- المرأة مثل الموجة حين تشعر بأنها محبوبة يصعد تقديرها لذاتها
ولكن بعد ذلك يمكن ان يتبدل مزاجها وتتكسر موجتها وهذا التكسر مؤقت
-- صعود وهبوط المرأة في الموجة هي بمثابة التطهير العاطفي لها ولمشاعرها
ففي الهبوط تشتكي عن كل مايضايقها وعند الصعود تصعد بدون آلآم
-- المراة في وقت هبوطها وتكّسر موجتها تكون أكثر حساسية فهي بحاجة لــ أن تُسمع وتُفهم
-- لاتريد المرأة من أحداً يخبرها لماذا هي في الأسفل بل هي بحاجة إلى
شخص يكون معها وهي في طريقها للنزول ليستمع إليها وهي تبوح بمشاعرها
-- ينزعج الرجل عندما ينصت للمرأة ويشعر أنها لم تتحسن
لكنه لايعلم انه بدعمه وإنصاته يجعلها تصل إلى القاع بسرعة
ولكي تصعد حقا تحتاج إلى أن تصل للقاع
-- إذا كانت المرأة متضايقة من موضوع ما..
يجب على الرجل أن يتجنب أن يُفهِمها بأنها يجب أن لاتكون متضايقة لأنه يؤذي مشاعرها
مثل (غرس عود في جرح مفتوح) ولكن ماتحتاجه هو فهم لماذا هي متضايقة..؟
-- ان قدرة المرأة في علاقاتها على بذل الحب وتلقيه
تعتبر عموما انعكاسا لكيفية شعورها تجاه نفسها، فعندما لا تشعر بالرضا عن نفسها
كما ينبغي، تكون غير قادرة على تقبل وتقدير شريكها حق قدره
-- يفترض الرجل ان تغير مزاجها المفاجئ يُبنى كلية على سلوكه
فحين تكون سعيدة يكون الفضل له، ولكن حين تكون غير سعيدة يشعر ايضا بأنه مسؤول
-- ان آخر شيء تحتاج اليه المرأة وهي في طريقها إلى الاسفل
هو شخص ما يخبرها لماذا ينبغي الا تكون في الاسفل

-- عندما تقمع المرأة مشاعرها السلبية لتلافي حدوث مشاجرات

تصبح نتيجة لذلك مخدرة وغير قادرة على الشعور بحبها

-- عندما تُقمع المشاعر السلبية فالمشاعر الايجابية كذلك تُقمع، ويموت الحب

ان تلافي المجادلات والمشاجرات مظهر صحي بالتأكيد ولكن ليس بقمع المشاعر

-- عندما تتكسر موجة المرأة يكون الوقت مناسبا لتطهير (تنفيس) عاطفي

ومن دون ذلك تفقد المرأة قدرتها على الحب وعلى ان تعيش في حب

وتصبح تدريجيا مع الوقت عديمة الشعور ومن دون عاطفة

-- يجادل الرجال عن حقهم في أن يكونوا احرارا، بينما تجادل النساء عن حقهن

في أن يكن متضايقات. الرجال يريدون مساحة، بينما النساء يردن تفهما

-- بدعم حاجاتها في ان تكون مسموعة، يمكن لها ان تدعم حاجته في ان يكون حرا

-- عندما ينسحب الرجل يكون الوقت مناسبا "لكِ" للحصول على دعم من الصديقات

--ان جعل الرجل المصدر الوحيد للحب والدعم "للزوجة" يضعه تحت ضغط كبير

-- عندما تكون المرأة في الحركة الصاعدة يمكن ان ترضى بأي شيء في حوزتها

ولكن في الحركة الهابطة تصبح عندئذ واعية بما تفتقده

-- اي فراغ تغفل عنه وهي في طريقها إلى الاعلى يقع تحت المجهر بصورة اكبر

عندما تكون في طريقها إلى النزول إلى بئرها

- إستكشاف حاجاتنا العاطفية..

-- إظِهري له بأنه ليس من الضروري أن يكون كاملا حتى يستحق حبك

-- اشباع حاجة اولية يكون مطلوبا

قبل أن يتمكن الفرد من تلقي وتقدير أصناف الحب الأخري

-- سر تمكين الرجل هو أن لاتحاولي أبدا تغييره أو تحسينه

-- علاقة الاحتياجات الأولية مع بعضها البعض بالنسبة للمرأة والرجل :

١- هي تحتاج الى"الرعاية" وهو يحتاج إلى "الثقة"

٢- هي تحتاج " التفهم" وهو يحتاج "التقبل"

٣- هي تحتاج إلى "الاحترام " وهو يحتاج إلى "التقدير"

٤- هي تحتاج الى"الاخلاص" وهو يحتاج إلى "الاعجاب"

٥- هي تحتاج إلى "التصديق" وهو يحتاج إلى "الاستحسان "

٦- هي تحتاج الى" الطمأنة" وهو يحتاج إلى "التشجيع "

- كيف نتفادى المجادلات..

-- ان الرجل حين يكون محروما من الحب الذي يحتاجه

يصبح دفاعياً ويبدأ الجانب المظلم فيه ، فيبدو انه يجادل حول موضوع ما

ولكن السبب الحقيقي الذي دعاه إلى الجدال هو انه لايشعر بأنه محبوب منك

-- الرجال نادرًا مايقولون (أنا آسف) لأنها تعني للمريخيين بأنهم إرتكبوا خطأ ما..!

لكن الزهريات يقلن (أنا آسفه) وتعني أنها تهتم بمشاعرك..

ولو تعلموا الرجال إستعمال هذه الكلمة لكانت حلاً للخروج من المجادلات

-- يحاول الرجل أن يخفف من ضيق المرأة بقوله (الأمر ليس بتلك الأهمية)

إذا قال ذلك فهو لايدرك بأنها تشعر بعدم التصديق وينبغي أن يسمع لماذا هي متضايقة

ثم يطرح أسبابه وحلوله

-- عندما يعود متأخراً إلى المترل لاتعاتبيه بشده ولاتجعليه يشعر بغضبك في نظراتك

أو نبرة صوتك ، فقط قولي له بهدؤ.. انك لاترتاحين عندما يتأخر

وستكونين براحة أكثر في المرة القادمة إذا إتصل وأخبرك..

--إذا نسي إحضار شئ لاتشيري له بأنه قد نسي

فقط إطلبيه منه مرة أخرى وسيشعر هو انه قد نسي

-- عندما تشعرين بأنه لايصدقك أو يستخف بكلامك كوني أكثر هدوؤ وقولي :

أنا لاأستحق أن تحكم على بهذا الحكم السلبي..

أو أنا الآن مزاجي سئ هل لك أن تسمعني قليلا أن هذا سيجعلني أشعر بتحسن..

(لان الرجال يحتاجون لتشجيع لكي ينصتوا)

- إحرز النقاط مع الجنس الآخر..

-- يظن الرجل انه يحرز نقاطا كبيرة مع المرأة عندما يقدم لها شئ عظيم

وانه يحرز نقاطا أقل عند عمله شئ قليل، ولايدرك أن الشئ القليل لدى المرأة مهم

-- على المرأة أن تقدر مايفعله الرجل من أجلها

حتى الأشياء الصغيرة تسارع بردها بكلمة شكراً..

-- إذا تجاهل الرجل إهتمامات المرأة الصغيرة ل

اتعتبر المرأة بأن الرجل لايحبها بل ربما نسي ولكن ذكريه بمدى إستحسانك لها

-- إذا قالت المرأة (نعم) لطلب الرجل لايعني أنها سعيدة بتحقيقها

بل تضحي المرأة برغبتها من أجل إسعاده وهو لايعلم ماتشعر به

فعلى المرأة أن لاتقول نعم في شي لاترغبه بل توضح له بلطف عدم رغبتها

-- إذا إرتكب الرجل خطأ وشعر بالحرج والأسى فهو عندئذا محتاج إلى حبها

وكلما كان الخطأ اكبر كلما كانت النقاط التي يعطيها لها مقابل حبها أكثر

- كيف تحصلين على طلباتك..

-- عندما تريدين أن تطلبين شئ من الرجل إتبعي الطرق التاليه..

* التوقيت المناسب : إحذري من طلبه أن يقوم بشئ ما وهو كان يخطط على القيام به

ولاتطلبيه إذا كان منهك أو متعب

* الإيجاز : تجني من إعطائه قائمة بالأسباب التي توجب عليه أن يساعدك

فعندما تطلبين شئ من الرجل إفترضي انه ليس من الواجب إقناعه

* الأسلوب المباشر : إن الطلبات غير المباشرة

تجعل الرجل يشعر بأنه من المفترض عليه القيام بها

مثال ذلك : قـــــولـــــــي (هل لك أن تأخذني خارج المترل هذا الأسبوع)

ولاتـــــــقـــــــولي (إننا لم نخرج من أسبوع)

* استعمال الكلمة الصحيحة : يشعر الرجل بإهانة إذا قلت له (هل تستطيع أو هل تقدر)

فتجنبيه وإستخدمي (لو سمحت هل من الممكن أن تفعل كذا)

-- تدربي على طلب المزيد حتى عندما تعلمين أنه سيقول لا

وإذا قال لا تقبلي رفضه بقولك: لامشكلة سيكون وقعها جميل على أذنيه

وسيتذكرها في المرة المقبلة عند طلبك شئ منه ويكون أكثر إستعداداً لأن يعطي

-- أن تجعليه يدرك أن بإمكانه أن يقول لا وان يتلقى في نفس الوقت حبك

فسيشعر أن في إستطاعته أن يقول لا وأنه حر في قول لا أو نعم

لأن الرجال أكثر إستعداداً لأن يقولون نعم إذا كانت لهم الحرية في قول لا

-- تدربي على الطلب التوكيدي وفنه أن تبقي صامته بعد أن تتقدمي بطلبك

-- حين يدمدم الرجل يكون في طريقه لقول نعم تجاهلي دمدماته وستختفي سريعاً

- الإبقاء على سحر الحب حياً..

-- إن أحد الأشياء المحيرة في علاقات الحب هو أنه عندما تجري الأمور على نحو حسن

ونشعر بأننا محبوبين فجأة نجد أنفسنا نبتعد عاطفيا أو أن نستجيب لمن نحب ببرود

-- إن السبب فيما سبق هو ظهور الماضي في الحياة ويطفو على العلاقة

-- العلاج هو كتابة رسالة وطرح فيها جميع المشاعر التي تنتابنا وسنكتشف أن من نحب ليس له سبب في ذلك..

كتاب (١٨) ١٩٨٤

فكرة عامة حول الرواية 😉

رواية تقرأ، ثم تقرأ من جـــــديـــد لجمالها الادبي وتصويرها السياسي
يعود اليها كل المهتمين ب الانظمة الديكتاتورية وحقوق الانسان وحرية الفكر

بيانات الر واية

المؤلف : (اريك آرثر بلير) جــــــورج أورويل، صحافي وروائي بريطاني
التصنيف الموضوعي : رواية ديستوبيا، خيال سياسي
تاريخ النشر : ٨ يونيو ١٩٤٩
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٥٥ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٨ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٧ من ٥

ملخص الرواية

– الشخصيات الأساسية..

• وينستون سميث: بطل الرواية، ويرمز للإنسان العادي

• جوليا: عشيقة وينستون الثائرة في السر، أما في العلن فهي تبشر بعقيدة الحزب

وتشغل منصبًا في رابطة متطرفة للشباب المناهض للجنس

• الأخ الكبير: حاكم أوشينيا داكن العينين كثيف الشارب، إنه تجسيد الحزب

• أوبراين: عضو في الحزب الداخلي يتنكر في شخصية عضو من الأخوية (المقاومة الثورية)

ليخدع وينستون وجوليا ويوقعهما في الفخ

• إيمانويل غولدشتاين: قائد الحزب السابق

وهو زعيم الأخوية ومؤلف كتاب الجماعية النخبوية بين النظرية والتطبيق

#يرمز غولدشتاين إلى صورة عدو الدولة

أي الخصم الأيديولوجي الذي يجمع شعب أوشينيا والحزب على قلب رجل واحد

ولا سيما خلال فعاليات إثارة الخوف، ولكن وينستون يدرك فيما بعد أن الكتاب من تأليف لجنة الحزب الداخلي التي تضم أوبراين، ولا يستطيع بطل الرواية ولا القارئ في نهاية المطاف معرفة ما إذا كان غولدشتاين وأخويته حقيقيان أم من اختلاق ماكينة الحزب الدعائية..!

– الجغرافيا السياسية في الرواية..

تتحكم في العالم ثلاث دول شمولية متناحرة..

• أوشينيا: (الأيديولوجيا: الإنجراكية أو الاشتراكية الإنجليزية)

وتشمل نصف الكرة الغربي والجزر البريطانية وأستراليا وشمالي أفريقيا

• أوراسيا (الأيديولوجيا: البلشفية الجديدة)

وتشمل أوروبا وروسيا وسيبيريا

• إيستاسيا (الأيديولوجيا: تدمير الذات أو عبادة الموت)

وتشمل الصين واليابان وكوريا والهند الصينية

#تخوض هذه الدول حربًا لأجل السيطرة على "المنطقة المتنازع عليها"

وتستغل كل منها مستعمراتها كشمالي أفريقيا والشرق الأوسط وهونج كونج والهند الصينية كموقع عمل للعبيد

وتعتبر منشوريا ومنغوليا وآسيا الوسطى ساحات حرب بين أوراسيا وإيستاسيا

في حين تتقاتل جميعها للاستيلاء على جزر المحيطين الأطلنطي والهادي
#يوضح غولدشتاين في كتابه أن الأيديولوجيات الثلاث المذكورة تتشابه جميعًا
وأنه لابد أن يظل العامة على جهلهم كي تظل كراهيتهم مستعرة ضد الأيديولوجيات الأخرى
ولا يتلقى مواطني أوشينيا (وخاصة أعضاء الحزب الخارجي) أي معلومات عن العالم الخارجي سوى بعض الخرائط المصغرة ودعاية الحزب المؤيدة للحرب
– العالم في ١٩٨٤..
–– الإنجراكية (الاشتراكية الإنجليزية)
في عام ١٩٨٤، تعتبر الإنجراكية هي أيديولوجية أوشينيا وفلسفتها الزائفة
واللغة الجديدة هي لغة الوثائق الرسمية
–– وزارات أوشينيا
لندن هي عاصمة مقاطعة أيرستريب ١، وتنتشر في أرجائها وزارات أوشينيا الأربع
وهي عبارة عن أهرامات بارتفاع ٣٠٠ متر، وعلى واجهتها شعارات الحزب الثلاثة
وأسمائها هي نقيض وظائفها تمامًا
= وزارة #السلام
تؤجج وزارة السلام الحرب الأبدية التي تخوضها أوشينيا
تهدف الحرب الحديثة أساسًا إلى استهلاك موارد البلاد دون رفع المستوى العام للمعيشة
عملا بمبادئ اللغة الجديدة يقر رؤساء الحزب الداخلي بهذا الهدف وينكرونه في الآن نفسه
شكلت قضية إنفاق فائض الاستهلاك معضلة كامنة في المجتمع الصناعي منذ نهاية القرن ١٩ أما في الوقت الحالي (أي في الرواية) فالجميع متساوون في أنهم لا يأكلون إلا ما يسد رمقهم ولذلك فالأمور على ما يرام ومن الواضح أنها ليست مسألة ملحّة..!
= وزارة #الوفرة
تتحكم وزارة الوفرة في الغذاء وترشد استهلاكه وإنتاجه المحلي، وتصدر كل ثلاثة أشهر تصريحات زائفة تفيد ارتفاع مستوى المعيشة، بيد أنها تدأب على تقليص الحصص والإنتاج وتعزز وزارة الحقيقة ادعاءات وزارة الوفرة بتعديل الوثائق بحيث تؤكد أن الحصص قد ارتفعت بالفعل..!
= وزارة #الحقيقة
تتحكم وزارة الحقيقة في المعلومات والأخبار والتعليم والفنون، ويعمل وينستون في قسم الوثائق بالوزارة، ويعمل على تصحيح المستندات التاريخية لتتفق مع كل ما يتفوه به الأخ الكبير، وبذلك تصير كل مزاعم الحزب حقًا..!
= وزارة #الحب

ترصد وزارة الحب المتمردين الحقيقيين والمتخيلين، وتراقبهم وتقبض عليهم وتجعلهم يعتنقون أفكار الحزب، وعندما يعتقل أحد المتمردين (مثلما حدث لوينستون) فهو يتعرض للضرب والتعذيب إلى أن يكاد يلفظ أنفاسه الأخيرة، ثم يرسل إلى الغرفة ١٠١ ليواجه "أبشع ما في العالم" حتى يحل حب الأخ الكبير في قلبه محل التمرد..!

- أحداث الرواية..

تقع أحداث ١٩٨٤ في أوشينيا

إحدى الدول الثلاث العظمى التي اقتسمت العالم بعد حرب عالمية طاحنة

ويدور معظم الحبكة في لندن، عاصمة مقاطعة إيرستريب ١ الذي كانت تسمى إنجلترا

وتغص المدينة بملصقات لرئيس الحزب مكتوب عليها "الأخ الأكبر يراقبك"

في حين تراقب شاشات العرض الحياة العامة والخاصة للسكان

وينقسم الشعب في أوشينيا إلى ثلاث طبقات :

- (١) الطبقة العليا، أو الحزب الداخلي، وهي الأقلية الحاكمة، وتشغل ٢% من السكان
- (٢) الطبقة الوسطى، أو الحزب الخارجي، وتشغل ١٣% من السكان
- (٣) الطبقة الدنيا، أو البروليتاريا، وتشغل ٨٥% من السكان، وهي الطبقة الأمية الكادحة

يعيش وينستون سميث في مقاطعة إيرستريب ١

على أنقاض إنجلترا التي قوضت الحرب والنزاع المسلح والثورة أركانها

وهو عضو في الحزب الخارجي

ويقطن في شقة من غرفة واحدة دون أي طعام سوى خبز القمح والوجبات الصناعية والنبيذ

تنتشر شاشات العرض في كل مبنى، إلى جانب ميكروفونات وكاميرات خفية

والتي تمكن شرطة الفكر من تحديد أي مصدر خطر على النظام

في حين يتعلم الأطفال الإبلاغ عمن يشتبهون في كونه مجرم فكر، ولا سيما آبائهم!

يعمل وينستون في وزارة الحقيقة كمحرر مسؤول عن مراجعة التاريخ

فهو يعيد كتابة الوثائق ويغير الصور بحيث تتفق مع ما يعلن الحزب أنه الحقيقة

ويمحو الأفراد المغضوب عليهم أو "اللا أشخاص"

كما يعدم الوثائق الأصلية في "ثقوب ذاكرة" مخصصة لذلك

يدهش وينستون لمعرفة الماضي الحقيقي ويحاول معرفة المزيد عنه

وفي غفلة من شاشة العرض بشقته

يشرع في كتابة مذكراته وانتقاد الحزب وزعيمه المعبود الأخ ااالكبير

وهي جريمة عقوبتها الوحيدة، إذا اكتشفتها شرطة الفكر، هي الإعدام

وفي الوزارة، تعمل جوليا، شابة مختصة بصيانة آلات كتابة الروايات التي يمقتها وينستون
ثم تدس جوليا في يد وينستون ورقة تعترف فيها بحبها له
ويكتشف أنها تبغض الحزب مثله تمامًا
فيهيمان ببعضهما حبًا ويلتقيان في غرفة مؤجرة فوق متجر للتحف في إحدى أحياء لندن الفقيرة
وفي تلك الغرفة يشعران بالأمان لعدم وجود شاشة عرض
يقترب وينستون من أوبراين، عضو الحزب الداخلي، الذي يشعر أنه عميل للأخوية
وهي منظمة سرية تعتزم القضاء على الحزب. وبعد مناقشة بينهما
يعطيه أوبراين كتاب "الجماعية النخبوية بين النظرية والتطبيق"
من تأليف إيمانويل غولدشتاين قائد الأخوية المكروه شعبيًا
يشرح الكتاب مفهوم الحرب الدائمة، والمعنى الحقيقي لشعارات الحزب :
>> الحرب هي السلام، والحرية هي العبودية، والجهل هو القوة..!
ويشرح أيضا كيف يمكن الإطاحة بالحزب برفع الوعي السياسي للدهماء
تعتقل شرطة الفكر كل من وينستون وجوليا وتحتجزهما في وزارة الحب للتحقيق
ويتضح أن مالك المتجر الذي أجر الغرفة لهما هو أحد عناصر شرطة الفكر
بل وإن أوبراين نفسه من عناصرها، ولكنه يدعي المعارضة للإيقاع بمجرمي الفكر المحتملين يتعرض وينستون لتعذيب أليم كي "يشفى من جنونه" (يعنون كراهيته للحزب)
يتبجح أوبراين بأن ما يدفع أعضاء الحزب الداخلي هي السلطة التامة والمطلقة
هازئًا من تبرير وينستون أنهم يسعون للسلطة "للمنفعة العامة"
ومن ثم، يعترف وينستون بجرائم ارتكبها ولم يرتكبها، ويدين الجميع، بما فيهم جوليا
ولكن أوبراين لا يقتنع بتلك الاعترافات ويرسله إلى الغرفة ١٠١
آخر مراحل إعادة تأهيله والغرفة الأكثر إثارة للذعر في وزارة الحب بأسرها
إذ تحتوي على أسوأ مخاوف السجين
يوضع وجه وينستون في قفص حديدي مليئ بالفئران الجائعة
وحينها يخون حبه لجوليا، ويصيح بهم أن يعذبوها بدلا منه
وفيما بعد يتقابل وينستون وجوليا في إحدى الحدائق بعد أن أعيد دمجهما في المجتمع
حيث تكشف أنها تعرضت أيضًا للتعذيب، ويقران لبعضهما أن كلا منهما قد خان الآخر
أدمن وينستون الخمر ليهرب من ذكرياته التي صار يؤمن أنها محض أوهام
بينما تعلن نشرات الأخبار عن "انتصار ساحق" أمام جيش أوراسيا على الأراضي الأفريقية

ثم تبدأ احتفالات صاخبة، يتخيل وينستون أنه يشارك فيها، ناظرًا بكل إعجاب للوحة للأخ الكبير ويسدل الستار على أحداث الرواية

عندما يشعر أنه قد أنهى "منفاه الاختياري العنيد" عائدًا إلى حب الأخ الكبير..!

– كشف الغموض..

-- ((٢ + ٢ = ٥))

عبارة اثنين زائد اثنين يساوي خمسة (٢ + ٢ = ٥)

هي شعار تم استخدامه في الكثير من وسائل الإعلام المختلفة

كمثال على دوغما من الواضح خطأها والمطلوب من كل واحد تصديقها

مثل الشعارات الخاطئة قطعا والتي استعملتها الحكومة الشمولية في الرواية نفسها

وهذه العبارة متناقضة مع عبارة اثنان زائد اثنان يساوي أربعة

وهي الحقيقة الواضحة التي لا جدال فيها لكنها غير مجدية سياسيا

واستعمل بطل الرواية وينستون سميث هذه العبارة ليتساءل

لو أن الدولة أعلنت بأن اثنان زائد اثنان يساوي خمسة حقيقة لا يمكن إنكارها

ويعتبر لو أن الجميع صدق هذا فهل سيجعلها ذلك حقيقية..؟

محقق حزب الداخلية لفكر المجرمين، أوبراين

يقول البيان كاذب رياضيا أن السيطرة على الواقع المادي هو غير مهم

طالما واحد يسيطر على واحدة من التصورات الخاصة للحزب

فإن أي فعل عيني هو ممكن وفقا لمبادئ التفكير المزدوج

("أحيانا تكون خمسة وأحيانا تكون ثلاثة، وأحيانا تكون هم جميعا في وقت واحد")

-- ((التفكير المزدوج))

مصطلح آتى به جورج أورويل، معناه أن تحمل الفكرة وتحمل نقيضها في نفس الوقت

وأصحبت تستخدم في علم النفس الحديث وعلم الاجتماع

-- ((Q84١))

هي تلاعب لفظي للعام ١٩٨٤ حيث أن حرف "Q"، في الأبجدية الإنجليزية، يقرأ "كيو"

التي لها نفس لفظ الرقم "٩" باللغة اليابانية، بينما هو اختصار لـــسؤال "Question"

والعنوان به إشارة إلى رواية ١٩٨٤ لجورج أوريل

ومن ناحيه أخرى، إلى العالم الغامض الذي يعيش فيه ابطال الرواية

– –((ثقب الذاكرة))

عبارة عن فتحة يستخدمها المسؤولون الحكوميون لإيداع الوثائق والسجلات المزعجة سياسيًا ليتم إتلافه

– اقتباسات من الرواية..

–– لا يمكن الاحتفاظ بالسلطة إلى الأبد إلا عبر التوفيق بين المتناقضات

–– إن السلطة ليست وسيلة بل غاية، فالمرء لا يقيم حكماً استبدادياً لحماية الثورة وإنما يشعل الثورة لإقامة حكم استبدادي

–– كلما ازداد الحزب قوة ومنعة قلت درجة تسامحه وكلما ضعف معارضوا السلطة اشتدت قبضة الاستبداد والطغيان

–– من المستحيل أن تؤسس حضارة على الخوف والكراهية والقسوة فمثل هذه الحضارة إن وجدت لا يمكن أن تبقى

–– إذا لم يكن من المرغوب فيه أن يكون لدى عامة الشعب وعي سياسي قوي فكل ما هو مطلوب منهم وطنية بدائية يمكن اللجوء إليها حينما يستلزم الأمر

كتاب (١٩) فرانكنشتاين

فكرة عامة حول الرواية 😉

لم يقصد فيكتور فرانكنشتاين أن يخلق مسخًا
لكنه عندما صنع إنسانًا من أعضاء الجثث وبث فيه الحياة
أطلق بذلك العنان لمخلوق رهيب في البيئة الريفية المحيطة
فهل يمكن ردع مسخ فرانكنشتاين..؟

بيانات الرواية

المؤلف : ماري شيلي، روائية بريطانية
التصنيف الموضوعي : رواية رعب، خيال علمي
تاريخ النشر : ١٨١٨
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٨٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ١ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٧٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٧ من ٥

ملخص الرواية

تدور أحداث الرواية عن طالب ذكي اسمه فيكتور فرانكنشتاين

يكتشف في جامعة ركنسبورك الألمانية طريقة يستطيع بمقتضاها بعث الحياة في المادة

ويبدأ فرانكنشتاين بخلق مخلوق هائل الحجم ولكنه يرتكب خطأ

فيكتشف أن مخلوقه غاية في القبح

وقبل أن تدب الحياة فيه ببرهة يهرب من مختبر الجامعة

ثم يعود بعد ذلك مع صديقه هنري الذي جاء لزيارته إلى المختبر

ولكنهما لا يجدا ذلك المسخ الهائل

وتستمر أحداث القصة بحادثة قتل أخ فيكتور من قبل ذلك المسخ

ثم بتهمة باطلة تعدم على أثرها الخادمة

ويعلم فرانكنشتاين أن مسخه هو المسؤول عن هذه الأحداث

وبعدها يأتيه المسخ ويطلب منه أن يصنع له امرأة لأنه يشعر بالوحدة

بعد أن قام بخدمة عائلة فلاحية خفية وتعلم منهم القراءة والكتابة

ولكن العائلة فزعت منه وضربته عندما ظهر لهم

ويبرر المسخ أفعاله في قتل الأخ أنه لم يقصد قتله

وإنما أراد إسكات صراخه المتواصل بسبب الخوف

ولقد استدل المسخ على صانعه لأنه عثر على دفتر مذكراته في المختبر قبل أن يغادره

وعندما تعلم القراءة والكتابة أستطاع أن يجده مرة أخرى، أي فرانكنشتاين

يوافق فرانكنشتاين على أن يصنع له امرأة

ويذهب لهذا الغرض مع صديقه هنري إلى أسكتلندا

وقبل أن يتم صنع المرأة المسخ يخشى أنها ستكون شريرة مثل المسخ الذكر

ويفكر في إنهما ربما أنجبا مسخاً شريرة جديدة

لذلك يدمر ما بدأه قبل لحظات من إتمامه له

وهنا يشعر المسخ الذي كان يراقب عمله بسوء عمل فرانكشتاين أي هنري

ويحاول قتل فرانكنشتاين نفسه إلا أن هذا يتمكن من الفرار

يعود فرانكنشتاين إلى بلدته ويتزوج ولكن المسخ يقتل زوجته في نفس ليلة العرس

يموت أب فرانكنشتاين حزنا من الأحداث الرهيبة التي قاستها العائلة

يقرر فرانكنشتاين البحث عن المسخ ليقتله ويذهب لأجل ذلك إلى القطب

بعد أن أخذه تتبع آثار المسخ إلى هناك

وهناك تعثر عليه سفينة مستكشفه فيقص عليهم حكايته في البحث عن المسخ

ولكن فرانكنشتاين يموت بعد وقت قصير ويأتي المسخ ليرى صانعه ميتا

ويحاول أن يلقي نفسه في نار مشتعله كملجأ أخير

بسبب شعوره بالعار بسبب كل ماحصل..

- ١٠ حقائق يجب ان تعرفها بشأن فرانكشتاين..

١- فرانكشتاين هو إسم من صنع الوحش واسمه "فيكتور فرانكنشتاين"

وليس هو الوحش نفسه ولكنه لُقب بهذا الإسم نسبةً لصانعه.

٢- الوحش فرانكشتاين هو آكل للنباتات والحيوانات ، وربما هو نباتي فقط

وليس كمصاصي الدماء أو الذئاب الضارية

إذ يستطيع أن يكون على قيد الحياة بتناوله للتوت فقط

٣- الوحش فرانكشتاين تعلم كيفية القراءة والتحدث من خلال مراقبة الناس من كوخه

وكان يقرأ الروايات الكلاسيكية مثل الفردوس المفقود

وكان حساساً، تواقاً لأن يعيش مع أحداً يفهمه

وقد كره الوحده وكره تسببه في القتل والمشاكل

٤- الوحش فرانشكتاين، يستطيع التعامل مع سوء الأحوال الجوية

وأن يقطع مسافات طويلة مشياً على الأقدام في الليالي العاصفة والممطرة

٥- بداية فرانكشتاين كانت في ليلة عاصفة باردة عندما كانت "ماري شيلي"

مع زوجها وأصدقائها في مترل للأجازات يستمتعون بوقتهم ويتناقشون في العلم

الحديث والغامض ويسردون قصصاً عن الأشباح

فخرجت "ماري شيلي" من هذه الأمسية بفكرة عن روايتها الكلاسيكية الأشهر

"فرانكنشتاين"

٦- بدأت ماري شيلي كتابة فرانكشتاين عندما كان عمرها ثمانية عشر

ونشرت الرواية عندما كان عمرها تسعة عشر فقط عام ١٨١٨م في لندن

٧- تم إطلاق إسم فرنكشتاين Frankenstein food

على الأطعمة المعدلة وراثياً عام ١٩٨٩م

٨- ألهم فرنكشتاين صناع السينما لعمل ١٣٠ فيلماً عن فرنكشتاين

بالإضافة إلى فيلم فرنكشتاين الصامت عام ١٩١٠م

٩- شخصية "ستان لي" أو " **Incredible Hulk**" في قصص مارفل كوميكس كانت مستوحاه من شخصية "فرنكشتاين"

١٠- إستمدت "ماري شيلي" الأفكار لشخصية فرنكشتاين من كتاب "همفري ديفي" في الفلسفة الكيميائية

كتاب (٢٠)　الأمير الصغـــــــير

فكرة عامة حول الرواية 😉

واحدة من بين أفضل كتب القرن العشرين في فرنسا، تقرير لوموند
ترجمت إلى أكثر من ٢٣٠ لغة ولهجة وبيعت أكثر من ٨٠ مليون نسخة

بيانات الرواية

المؤلف : أنطوان دو سانت أكزوبيري، كاتب فـــرنسي
التصنيف الموضوعي : رواية فلسفية قصيرة
تاريخ النشر : ١٩٤٣
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٢٦ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٢ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٥٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الرواية

لأن الكبار لا يفهمون أفكار، وأحلام، ولغة الصغار
ويفسرون علاقتهم بالأشياء، بمنطق مختلف، يصدم عوالم الطفولة وسحر أسرارها
فإن لهؤلاء الصغار ردود أفعالهم، التي تتأصل في تكوينهم اللاحق
وتغذّي مخيّلتهم بصور مغايرة، وساخرة من الذين يحاولون تعطيل لغتهم
وقدرتهم على التحليق
وهذا ما حدث مع طفل اكسوبري، ابن السادسة
تبدأ القصة بفتى يرسم ثعباناً يبتلع فيلا فيستغرب محيطه فالناس لا تفهم ما يرسم
فتتحول الرسمة إلى حقيقة يقوم الثعبان بابتلاع الفيل بالكامل
فيخاف الناس فيترك البطل مهنة الرسم ويبدأ العمل بالطيران
لكنة طائرته تتعطل بالصحراء ليجد نفسه في احداث القصة
مع الأمير الصغير الذي يطلب منه ان يرسم له خروفا فلا يعرف كيف يرسم الخراف
فيرسم له الثعبان العاصر من الخارج فيفاجئه بانه على علم بما في الصورة
والتي يجهلها كل الناس فيحاول مرارا رسم الخروف له
ولكن الأمير يعترض على ما يرسمه كل مرة فهذا مريض وهذا كبير
فيرسم له صاحبنا صندوقاً بعد أن مل ويقول له بان الخروف بالداخل
فيفرح الأمير الصغير بذلك
و تستمر احداث القصة ويعلم ان الأمير الصغير ليس من الأرض بل من الكويكب ٦١٢
والذي يروى له فيما بعد رحلتة عبر كواكب وراء فيه كل اشكال السلوك البشري
وفي الأرض يقابل الأمير الصغير الزهور والجبال والورود والثعالب والثعابين
تتوالى احداث القصة في صورة رمزية رائعة إلى نهايتها وهي موت الأمير جسدياً
وبقاء روحه حية ، كما اخبر بطل القصة لان جسمة يعيقه من العودة إلى كوكبه
الذي كان قد تركه بسبب خلاف بينه وبين محبوبته الوردة محبوسة في زجاجة
- اقتباسات من الرواية..
- يتعرض المرء للحزن والبكاء إذا مكّن الغير من تدجينه
- كان شذا زهرتي يعبق في جنبات كوكبي، أما أنا فما عرفتُ أن أجني منها لذة ومتعة
- ما كان عليّ أن أحكم على كلامها بل على أفعالها
إنها كانت تعطّرني، وتضئ لي، فلماذا فررتُ منها

ولم أحرز ما وراء حبائلها وحِيَلها الساذجة من المحبة والعطف
إن الأزهار تُناقض نفسها بنفسها، لكنّي كنتُ صغيرًا جدًا ولم أحسن محبتها
– للناس نجوم يختلف بعضها عن البعض الآخر
فمن الناس من يسافر فتكون النجوم مرشدات له
ومن الناس من لا يرى في النجوم الا أضواء ضئيلة
ومنهم من يكون عالما فتكون النجوم قضايا رياضية يحاول حلها
ومنهم من يحسب النجوم ذهبا
وهذه النجوم على اختلافها تبقى صامتة أما أنت فيكون لك نجوم لم تكن لأحد من الناس!
– لا تجهل أنّ المرء، إذا اشتدّت كآبته أحبّ أن يرى الشمس عند غروبها
– إنّ مقاضاة المرء نفسه لأصعب من مقاضاته غيره
فإذا أصدرت على نفسك حكماً عادلاً صادقاً كنت حكيماً حقّاً
– ليس من الحكمة أن يُطلب من المرء ما يكون فوق طاقته
– إنّ أول أركان السلطة العقل
ألا ترى أنّ الشعب إذا أمرته بأن يلقي بنفسه في البحر استسلم للفتنة وثار عليك
أمّا أوامري فإن أنا اقتضيت تنفيذها فذلك لأنّها تنفّذ
– إنّ ذوي الصلف والإدّعاء يعدّون سائر الناس من المعجَبين بهم
– من سعى وراء النكتة اضطر إلى الكذب ولو قليلا
– لا يرى المرء رؤية صحيحة إلا بقلبه فإن العيون لا تدرك جوهر الأشياء
– وإذا قلت للراشدين : إنني رأيت منزلا جميلا من القرميد الأحمر
تزين نوافذه الرياحين ويحط على سقفه الحمام، فانهم لا يتمكنون من تخيل ذلك المنزل
ينبغي عليك ان تقول لهم : رأيت منزلا يساوي مائة الف فرنك، فيهتفون حينها: ما أجمله!
– وإنه لمن المحزن أن ينسى المرء صديقا، فليس كل الناس لهم أصدقاء
– حين تحدثهم عن صديق جديد، فهم لا يسألونك قطّ عن الأمور الجوهريّة
لا يقولون لك أبداً: ((كيف هي رنّة صوته؟ ما هي ألعابه المفضلة؟ هل يجمع الفراشات؟))
بل يسألونك: ((كم عمره؟ كم عدد أخوته؟ ما وزنه؟ كم دخل أبيه؟))
وعندها فقط يظنون أنهم عرفوه..!
– لا نبصر جيداً إلا بالقلب، والشيء المهم لا تراه الأعين

كتاب (٢١) مزرعة الحيوان

فكرة عامة حول الرواية 😉

لا تعرض الرواية وحسب فساد الثورة على أيادي قادتها
بل كذلك إلى كيف يدمر الانحراف واللامبالاة والجهل والطمع وقصر النظر
أي أمل في اليوتوبيا، وتبين الرواية فساد القادة كنقيصة في الثورة
(لا يعيب فعل الثورة ذاته)، وتبين كذلك كيف يمكن للجهل واللامبالاة بالمشكلات
في الثورة أن تؤدي إلى وقوع فظائع إن لم يتحقق انتقال سلس إلى حكومة الشعب

بيانات الرواية

المؤلف : (اريك آرثر بلير) جـــــورج أورويل، صحافي وروائي بريطاني
التصنيف الموضوعي : رواية ديستوبيا، خيال سياسي
تاريخ النشر : ١٩٤٥
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١١٥ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٢ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٥٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الرواية

عن مزرعةٍ يديرها السيد (جونز)
وكانت الحيوانات في تلك المزرعة تعاني من أن أسلوبه في التعامل معها
فيه الكثير من الظلم والقسوة والاستغلال
ولقد أدت جملةٌ من الظروف إلى تصعيد مشاعر النقمة في نفوس الحيوانات
ومع أوّل فرصةٍ تعلن الحيوانات في المزرعة الثورة على السيد جونز
وتتمكّن من طرده، لتصبح المزرعة تحت سيطرتها
تتولّى مجموعةٌ من الخنازير لاسيّما (سنوبول) و(نابليون) إدارة العمل في المزرعة وتنظيمه
رافعةً خلال ذلك شعاراتٍ أو وصايا تدعو إلى الإخلاص في العمل والتفاني فيه
لإقامة المجتمع الحيوانيّ الجديد الذي تنتفي فيه كلّ أشكال الظلم والاستغلال
ويسوده الرخاء والعدل، وتربط بين أفراده أواصرُ المحبّة والإخاء..
ولكن ماذا لو تحوّلت هذه الشعارات البرّاقة إلى سكاكين مسلّطةٍ على رقاب الحيوانات..؟
هذا ما حدث فعلاً، فباسم الحرية استُعبِدت هذه الحيوانات
وباسم المساواة استُلبت حقوقها، وباسم الرخاء جُوّعت
وباسم الحياة سُفِكت دماؤها، وباسم المستقبل كُمّمت أفواهها.. :(
يتمكّن الخنزير (نابليون) من طرد رفيق دربه (سنوبول)
والاستئثار بالسلطة، مستعيناً بمجموعةٍ من الكلاب التي درّبها منذ كانت جراءً صغيرةً
لتكون جهاز أمنه الخاصّ، إضافةً إلى الخنزير (سكويلير) الذي أنيطت به مهامّ الإعلامي القادر على تبرير سياسات (نابليون)، وإقناع الحيوانات بحكمة ما يصدر عنه
من قراراتٍ أيّاً كانت طبيعةُ هذه القرارات، أو الدوافعُ وراءها
ومهما كان الثمنُ الذي ستدفعه الحيوانات جرّاء تنفيذها..!

- شخصيات الرواية..

شخصيات وأحداث الرواية تسخر من الدوجمائية السياسية
المتمثلة في الرواية في "الحيوانية" وكما تسخر من السلطوية وسذاجة البشر
صاحب المزرعة :

في بداية الرواية جسد لنا الكاتب صورته بدقة، فقد وصف درجة سكره لدرجه أنه نسي أقفال الأبواب على الدجاج... ووصف جانبًا يظهر شخصيته برمي حذائه عند الباب الخلفي وشرب أخر جرعه بيرة موجودة بالمترل.يقال انه كان مزارعا قديرا رغم قسوته..ولكنه وصل لتلك أحاله المزرية من مواقف سوداء واجهته اثر فقدانه مبلغا كبيرا من المال وخسارة صحته بسبب كثره شرب الخمور. فنتج عن ذلك تدهور حاله المزرعة بكل جوانبها.. في إشارة واضحة يأخذنا أورويل بهذه الشخصية لنضعها في خانة ملك روسيا

الخترير ميجور:

عمره الطويل أهله ليكون حكيم المزرعة.. له مكانته بين باقي الحيوانات.. حلم حلمًا قرر نقله لباقي الحيوانات لما يحمله من صورة المستقبل المشرق للحيوانات. وأمر بجمعهم وقد وافقوا بالتضحية من وقت نومهم لسماعه.. وهذا دليل علي مكانته بينهم. يحمل موعظة يريد نقلها لباقي الحيوانات. ذو بعد فلسفي في تفكيره.. وذو بعد ثوري في أقواله... فتضمن خطابه النداء إلي الثورة وإن كان غير متأكد من توقيت حدوثها.. ولكنها ستشعل في يوم من الأيام. ومن ضمن أقواله أن عملنا شاق ولا نجني ما نستحقه.. لا نتمتع بحريتنا ولا يكمل أي حيوان منا عامه الأول حتى يذبح أو يقتل. وكان يقصد بالقاتل والسارق البشر.. فالبشر يسرقون مجهودكم.

ولخص مشاكلهم في عدو واحد مباشر وهو مستر جونز.. وأوضح أن الإنسان سيد الكائنات لأنه يقهرهم ويجبرهم علي العمل بإعطائهم الحد الأدنى لهم منعا للمجاعة فقط.. ويحتفظ بالباقي لنفسه.. يريد أن يعلم الحيوانات الديمقراطية.. فأول إجراء اتخذ هو التصويت علي أحقية الفئران بأن تكون معنا، يقصد الحيوانات. علي ما يبدو أن جورج أورويل استغله لطرح أفكاره الشخصية فيما يخص السياسات التي تتبعها الحكومات للسيطرة النفسية علي الثوار.. فكان ميجور يحذرهم ويشرح لهم دوافع قد تقال لهم لإطفاء الثورات كقوله إن بين الإنسان والحيوان مصالح مشتركة.. شخصية ماركس الأقرب لميجور؛ حيث إنه وضع الأسس وطالب بالتغير ولم يعاصره.. والأقرب لنا شهداء الثورة الذين قتلوا قبل رؤية التحول الديمقراطي والذين صعد علي أكتافهم المنتفعون حاليا

كلوفر:

فرسة أم في منتصف عمرها.. يبدو أنها كانت تحافظ علي قوامها التي بدأت تفقده بعد ولادة مهرها الرابع.. حنونة بدليل مشيها المتمهل خوفا من أن تدهس أي حيوان صغير مختبئ بين القش.. كما أنها شكلت حاجزا لحماية البطات اليتامى أثناء اجتماع ميجور بساقيها الأماميتين. كانت هي وبوكسر من أكثر الحيوانات إخلاصا.. تمثل تلك الطبقة التي قد تعرف حقيقة الأمور في المجتمعات ولكن ليس بيدها ما تفعله

بوكسر:

جواد ضخم قوي، إلا أن أورويل لخص قوته بقوة جوادين معا.. كان طويلا وممشوقا.. يبدو عليه الغباء بسبب الرقعة البيضاء علي أنفه.. لكن الحيوانات كانت تحترمه بسبب تفانيه في العمل.. كان يعمل بجد جنبا إلى جنب مع بنيامين في المزرعة. يمثل في الواقع الطبقة العاملة في المجتمعات..العمال والفلاحين

موربيل:

عنزة بيضاء.. تعرف القراءة وإن كانت بصعوبة.. تساعد كلوفر علي اكتشاف التلاعب في الدستور.. تشترك مع بنيامين في كل خصائصه باستثناء التهكم

بنيامين:

الحمار.. وأكبر الحيوانات سنًا وأكثرهم حمقا.. توجيهاته وتعليقاته تحتوي علي الكثير من التهكم.. كثير الضحك.. ويبرر ذلك بأنه لا يري شيئا يستحق الضحك..وكان مخلصًا لبوكسر، وإن لم يفصح عن ذلك بشكل واضح..يمكنه القراءة ولا يتباهى كثيرا بذلك كالخنازير. كان يعلم بفساد باقي الخنازير.. ولكنه لم يتكلم ويكتفي بالتهكم.. لذلك يمثل الشخصيات التهكمية السلبية في المجتمعات

مولي:

مهرة بيضاء عرفت ببلهها.. تحب جذب الانتباه.. كثيرة اللعب بعرفها الأبيض لشد الأنظار للشرائط الحمراء المميزة لها... تبحث عن أكثر ألاماكن دفئا وأمانا لتعيش.. طفيلية.. بدليل استغلال الدفء الناتج من جسمي بوكسر وكلوفر لتجلس بينهما.. تتميز بأفقها المحدود.. فمع شرح ميزات وواجبات الثورة من قبل الخنازير.. تطل عليهم بأسئلة خاصة بأكل السكر وإمكانية وضع الشرائط الملونة علي حلقها. بشكل واضح تمثل البرجوازيين

موسي:

غراب أسود. لم يحضر اجتماع ميجور.. يعمل علي نشر الإشاعات والأكاذيب.. بما أنه طائر جونز المدلل.. فكان جاسوسه. وكان يساعده في كسب ثقتهم لباقته في الحديث. حتى أنه أقنع بعضهم بجبل الحلوى (المعادل للجنة) خلف السحب يحتوي علي كل ما يشتهيه الحيوانات. ولكنه كان مكروها من بعض الحيوانات بسبب انه لا يعمل في المزرعة.. والبعض الآخر صدقه فيما يخص جبل الحلوى. من الواضح أنه يمثل رجال الدين المأجورين اللذين يلعبون علي عواطف الشعب باسم الدين.. يظهر ذلك من اسمه ومن ردائه الذي يميز رجال الدين

الكلاب (جيسي – بنشر – بلوبل):

يبدو أنهم يستخدمون الإرهاب في الوصول لأهدافهم.. ورموز للقوة والتعذيب.. ويؤيدون فكرة التفرقة العنصرية. حتى أنهم صوتوا ضد انضمام الفئران للحيوانية.. فأثناء اجتماع ميجور ومع رؤيتهم للفئران تخرج من جحورها.. اقتنصوهم بنظرة كانت كفيلة بهروب الفئران لجحورها خوفا علي أرواحها

نابيلون:

من الخنازير الشباب. ومن أذكي الحيوانات.. لذلك ألقيت عليه وعلي سنوبول وسكولير مهمة تعليم الحيوانات.. كان مملوءا باللحم.. حيث كان جونز يعدهم للبيع أو الذبح. لم يكن ماهرا في مهارات الحديث واللباقة.. ولكنه تميز باعتماده علي نفسه.. وقد يقصد القادة الذين يضعون أمجادهم الشخصية نصب أعينهم غير مهتمين بشعوبهم.. وقد يقصد بها حاليا الفصيل الذي يريد الانقضاض علي الثورة.. وتظهر أكثر إسقاطات وتصرفات نابليون السيئة حين يغدر بصديق الثورة سنوبول ويلفق له التهم لإبعاده من المزرعة

سنوبول:

خنزير... شارك نابليون في خصائصه. ولكنه أكثر حيوية من نابليون وأكثر لباقة. في حين أن شخصيته كانت أقل عمقا من نابليون. تميز بأنه كان أكثر الموجودين تمكننا من الكتابة.. تعلم هو والخنازير القراءة والكتابة من أحد الكتب الخاصة بأولاد جونز.. لذلك هو من كتب الدستور الحيواني علي باب المزرعة ومن غير اسم المزرعة من مزرعة القصر إلي مزرعة الحيوان

سكويلر:

خنزير صغير.. الأكثر شهرة من بين الخنازير.. حركاته رشيقة ومتحدث ممتاز.. له أسلوبه الخاص في فرض وجه نظره وإن اضطر لاستخدام ذيله كأداة جذب وجمال.. حتى أن باقي الحيوانات كانت تردد إمكانية أن يحوِّل سكويلر الأسود إلي الأبيض.. كان مؤسسًا للحيوانية.. وهو نظام فكري اشترك في بنائه مع نابليون وسنوبول قائم علي تعاليم ميجور.. يعمل بمثابة وزارة الإعلام في المجتمعات المقهورة

مينيميس:

هو شاعر، ولسان نابليون.. فاسد... حيث وصل لتحريم أغنية "وحوش انجلترا" التي كانت تلهب مشاعر الحيوانات ضد مستر جونز.. وضعه أورويل ليمثل به أبواق ستالين. ويمثل لنا أبواق النظام البائد

مجموعه الخراف:

يستخدمهم نابليون كحشود تأييد وأصوات مساندة.. فهم كالأرقام التي يتلاعب بها

- اقتباسات م ن وحي الرواية..

-- إنه يدرك ان الله قد من عليه بالذيل لكي يهش به الذباب عن نفسه

ولكن أما كان الاحرى به ان يخلقه بلا ذيل ويرحمه من جور الذباب جميعاً

-- إن الحياة هي الحياة بكل ما فيها من شقاء سواء شيدت الطاحونة أم لم تشيد

-- الحرب هي الحرب، ولن تجد في البشر إنساناً صالحاً إلا الموتى منهم

-- إن حياتنا في حقيقتها هي الشقاء مجسداً والعبودية في أبشع صورها

-- جميع الحيوانات متساوية، ولكن البعض منها أكثر تساوٍ من الآخرون

– اقتباسات من وحي القراء..

–– ما أشبه مزرعتكم ببلداننا المتحيونة وعقلية شعوبها المتطرفة

–– في الثورات تكثر الشائعات

–– دائما يكون هناك قائد للثورة، ثم يتحول بعد مدة قائداً لثورة مضادة لها

–– القائد الحق... يقول للسلطة لأ

–– يصعب علي الشخص الذي عاش في ثورة أن يرجع لأيام ما قبل الثورة
لكن لا يصعب علي شخص العيش في أيام ما قبل الثورة طوال حياته

–– أحياناً تحتاج الثورة لثورة

–– قد يكون الملح أفضل من السكر

–– من تعلم لغة الحيوانات أمن مكرهم

–– نحن آسفون يا جونز

–– كلنا سنوبل الخنزير

–– الديك الذي يظهر أمام نابليون

–– فقط الحمار من يعتبر الحمار حماراً

– تعقيب..

الروايةُ لا تتضمّن إدانةً لنظام الحكم الشموليّ هذا فحسب
بل إنّها تدين إلى جانب ذلك ــ بل ربّما قبله ــ حالةَ الاستسلام الكليّ
التي يبديها مجتمع الحيوانات تجاه كلّ ما يُمارَس ضدّه من صنوف القهر والظلم

كتاب (٢٢) عـــالم جـــديد شجاع / العالم الطريف

فكرة عامة حول الرواية

تكشف الرواية السلبيات في مجتمعات تبدو ناجحة في الظاهر
والكل يبدو راضيًا بما يتاح له من ملذات ومتع جسدية ومادية
ولكن في الحقيقة أن هذا الاستقرار الملحوظ في هذا المجتمع
تطلب التضحية بحرية الإنسان في أن يكون إنسانًا..!

بيانات الرواية

المؤلف : الدوس هكسلي (كاتب انجليـــزي)
التصنيف الموضوعي : مزيج م يوتوبيا وديستوبيا، خيال سياسي
تاريخ النشر : ١٩٣٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٤٥ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٧٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٧ من ٥

ملخص الرواية

حينما يتحول العلم إلى سلاح للعبودية

حينما يتحول التنظيم الزائد إلى مبرر للتدخل في كل حركة وفى كل نفس للانسان

حينما يصبح البشر متشابهون..!

نسخ مكررة بلا مشاعر، بلا أحاسيس، بلا عواطف

مجرد آلات مصممة لخدمة النظام حينما تصبح السعادة مجرد حبة كيميائية

حينما يضيع تفرد الانسان، يذوب وسط كل هذه الكتلة البشرية الهائلة

يتحول الى ترس في آلة..!

حينها اهلاً بك في " عالم جديد ".. عالم الدوس هكسلى

رواية يعبر فيها عن خوفه من سيطرة العلم على حياة الناس

يصور في هذا الكتاب مدينة العلماء الفاضلة بكل ما فيها من مساوئ

في هذا العالم الجديد، عالم العقاقير والالات

تنتفي منه العاطفة والشعر والجمال، في هذا العالم الجديد كل شيء آلي

ولعل هكسلي من بين الكتاب جميعا هو الكاتب الوحيد

الذي يستطيع أن يصور نتائج العلم بجرأة ووضوح

وهو في هذا الكتاب عالم وشاعر، حيث تمكن

من رسم لنا صورة مدهشة يتقزز منها القارئ كما تقزز منها الكاتب

في هذا الكتاب يتخيل هكسلي أن العلم سوف يصل بنا إلى حد الاستغناء

عن الزواج وتكوين الأجنة في القوارير بطريقة علمية بدلا من تكوينها في الأرحام

والأطفال بحكم تركيبتهم الكيميائي يتم تقسيمهم لـــ طبقات خمس : أ، ب، ج، د، هـــــ

– لا خيار لك في أن تكون واحد من الخمسة التاليين

–– الفا ثم بيتا

والذين هما الأعلى مستوى اجتماعيا وفكريا

فمن ألفا يأتي قادة العالم وأعضاء الحكومة

–– جاما

وهو من يقومون بالأعمال المكتبية والإدارية

–– دلتا

وهم من يقومون بالأعمال اليدوية التي لا تتطلب مجهودا فكريا
-- إبسيلون
الأغبى والأدنى مرتبة
عمال نظافة وما شابه، وهم يشكلون أغلبية الشعب
لا تحاول أن تختار، ليس لديك هذا الحق أصلا..!
اي ان كل طبقة تعد إعدادا خاصا يلائم تكوينها الجسماني واستعدادها العقلي
حتى إن الفرد تكاد تنعدم شخصيته انعداما باتا
العالم الجديد ينكر الفردية والاختلاف الشخصي والتقلقل من حال إلى حال
وشعاره الذي يطالعك به هو ((الجماعة، التشابة، والاستقرار))
باستخدام هذه الشعارات غالبا ما يتم تبرير كل حالة من حالات الطغيان
التى ترتكبها الحكومات ديكتاتورية كانت ام ديمقراطية
كلهم جميعاً يستخدمون هذه الشعارات للقضاء على شخصية الإنسان
وتفرده وتحويله إلى عبد للنظام، عبد للوظيفة..
و العالم الجديد همه السعادة أكثر مما همه المعرفة
وهي سعادة الية محضة لا توجهها الميول الشخصية وإنما تفرض على النفوس فرضا
إذا أردت شيئاَفي العالم الجديد فإنك لا تفكر فيه ولا تسعى إليه
وأنما يكفيك ان تضغط على زر أو تدير مقبضا
كما يقول هكسلي ليكون لك ما تريد
ولاشك ان هذه الحياة، رغم يسرها الشديد، تدعو إلى الملل
كما تؤدي إلى إهمال الفنون الرفيعة والشعور الديني
والروح العلمية الصحيحة التي تهتم باكتشاف اسرار الطبيعة
أكثر مما تهتم بإسعاد الإنسان وراحته
ثم ينادي بالعودة إلى البساطة القديمة، وإلى الأمومة الصحيحة
إلى الأطفال ترعاهم أمهاتهم، وإلى الريف الذي لم يلوث بالعلم والمادة :)

- اقتباسات..
-- لكنني لا أحب الراحة أريد الحرب أريد الله أريد الخطر الحقيقي أريد الحب
أريد الخير والحق أريد الخطيئة أريد الشعر أريد الحرية

انك بذلك تطالب بحقك في الا تكون سعيدا
-- لقد كنت أعتقد أن العلم سيستمر الي النهاية وسيظل الحق والجمال من القيم العليا
ولكن انتقل الحق والجمال الي السعادة والراحة
فالسعادة هي التي تبقي عجلة الدوران اما الحق والجمال فلا
-- ان السعادة سيد شديد القسوة وخاصة سعادة الآخرين
إنها أشد قسوة من الحقيقة إذا لم يكيف المرء علي قبولها بدون سؤال
-- ليس الفن وحده هو الذي لا يتفق والسعادة
إنما العلم كذلك أيضا انه خطر
ولذلك يجب سلسلته وتكميمه بحرص شديد ذلك من أجل الاستقرار
-- لأن السعادة الحقيقية تبدو لا شيء اذا قورنت بالبؤس
وعدم الاستقرار براقا أكثر من الاستقرار
وأن القناعة لا شيء مقابل النضال في وجه الكوارث
وليس فيها ما يخطف البصر مثل المقاومة او الانهيار أمام الشك
والعاطفة أمام كل هذا السعادة لا تكون عظيمة إطلاقا
-- ما أشدها مهزلة لو لم يضطر الإنسان الي التفكير في السعادة
-- نحن ندربهم علي الفضيلة..
أليست الفضيلة ان تحب ما تفعله
ونحن هنا ندربهم ان يحبو مواقعهم الحتمية في المجتمع
-- بعد أن تمكن العلم من التدخل فقط، بحد مسموح جدا به لضبط المجتمع نحو الاستقرار
وها قد تحقق الاستقرار والسعاد، مجتمع مثالي
ليس هناك الم للولادة.. فقد تم حله بالتلقيح والرحم الصناعي
ليس هناك مشاعر للحب.. فالجنس العفوي هو السائد
ليس هناك أمراض.. انك تأخذ مناعتك في سن الطفولة وقبل أن تأتي الي هذا العالم
ليس هناك وحدة او عزلة او ألم... فحبوب السوما كفيلة بأن تزيل أشد الأحزان والالام
ليس هناك خوف من الموت.. فإنك تكييف علي الموت فهو عملية فسيولوجية مثلها مثل الاكل
ليس هناك شيخوخة.. لأن ليس هناك مرض او عجز
ليس هناك صراعات من أجل المكانة الاجتماعية.. فإن الناس منذ الطفولة ل
لا لا بل منذ وجودهم في الرحم الصناعي قد تم تنشئتهم علي مكانه إجتماعية معينة

كتاب (٢٣)   اختبر حلمك

فكرة عامة حول الكتاب 😉

إن لحلمك قوة، وبإمكانه أن يلهب حماسك ويزيد قدراتك
لكن السؤال هو : هل يمكنه أن يعود عليك بالنفع..؟
إن هذا الكتاب سيرشدك لتحقيق أحلامك

بيانات الكتاب

المؤلف : جون سي ماكســـــويل، كاتب، متحدث، خبير قيادة
التصنيف الموضوعي : تنمية ذاتية
تاريخ النشر : ٢٠٠٩
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٠٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

إن "اختبر حلمك" هو كتاب عملى ملهم يكشف لك الطريق نحو تحقيق النجاح المستقبلي ويشجعك من خلال النجاحات الشهيرة لهؤلاء الذين تمتعوا بالجرأة ليعيشوا أحلامهم

بدايةً، يعرض الكاتب تعريفه عن الحلم ويتبعها بالأسباب الرئيسية وراء الصعوبة التى يجدها الناس في تحديد أحلامهم، فالحلم هو صورة ملهمة للمستقبل تقوم ببث النشاط في عقلك وإرادتك ومشاعرك، بحيث تمكنك من فعل كل ما يمكنك عمله لتحقيقه

فما الذي يعيقك عن أن تحلم إذن؟

١- بعض الناس يفقدون الحماس للحلم بفعل أشخاص آخرين

٢- بعض الناس يفقدون حماسهم بسبب إحباطات وآلام الماضى

٣- بعض الناس يرضون بالمستوى المتواضع

٤- بعض الناس يفتقدون الخيال للحلم

فهل أنت مستعد لاختبار حلمك؟

ربما يكون لديك حلم تعتقد أنه يستحق السعي وراءه

ولذلك يوضح لك ماكسويل كيف تبلور رؤيتك وتؤكد التزامك

من خلال تعريفك بكيفية الإجابة بنعم عن الأسئلة العشرة

سؤال الملكية : هل حلمي هو حلمي فعلًا..؟

- سيصير الحلم ممكنًا فقط إذا امتلكته

لا يمكنك تحقيق حلم ليس نابعًا من داخلك

فحين يكون الحلم مناسبًا للشخص والشخص مناسبًا للحلم

لن يكون من الممكن فصل الاثنين عن بعضهما البعض

- الملكية هى الخطوة الأولى لتحقيق الحلم. إذن، كيف تمتلك حلمك؟

- كن مستعدًا للرهان على نفسك، ربما تنجح إن آمن بك الآخرون

لكنك لن تنجح قط ما لم تؤمن أنت بنفسك

- عش حياتك بدلًا من الاكتفاء بتقبل حياتك، إياك أن تنسى أنك متفرد

وأنك تمتلك المواهب والخبرات والفرص التى لم تتح لأحد من قبلك أو من بعدك

إنها مسئوليتك أن تحقق كل ما يمكنك، ليس فقط لصالحك أنت فقط، بل لصالح الجميع

– أحبب ما تفعل وافعل ما تحب، اختر أن تفعل الشيء لأن كيانك كله معلق به

– لا تقارن نفسك أو حلمك بالآخرين

فالنجاح هو أن تفعل أفضل ما في وسعك، بما لديك، أينما تبدأ في حياتك

– آمن برؤيتك للمستقبل حتى حين لا يفهمك الآخرون

إن الثقة بالنفس هي أول أسرار النجاح، بالإضافة إلى الإيمان بأنك ما دمت هنا

فأنت موجود هنا لسبب، أو لأداء مهمة محددة أنت مسخر لها

وذلك طالما واصلت العمل في كل ما تجيده

سؤال الوضوح : هل أرى حلمى بوضوح..؟

إذا أردت أن تحقق حلمك، فلن تستطيع عمل ذلك إلا حين تراه بوضوح

عليك أن تحدد حلمك بدقة قبل البدء في السعى وراءه

إن معظم الناس لا يفعلون ذلك، لهذا تظل أحلامهم مجرد أحلام

مجرد أشياء مشوشة غير محددة – ونتيجة لذلك يعجزون عن تحقيقها

– لكي توضح حلمك في ذهنك، إليك بعض الأشياء التى عليك أن تضعها في اعتبارك

– الحلم الواضح يجعل الفكرة العامة محددة بدرجة كافية

إن تحديد ما تريد يحتاج منك أن تكون دقيقًا وأن تضع أهدافًا يمكن قياسها

إن كونك محددٌ لا يستلزم بالضرورة أن تفكر في كل تفصيلة صغيرة قبل المضى في طريقك

فهذا سيكون خطأ، يجب أن تكون الفكرة كبيرة واضحة

أما بقية الأمور فستتكشف من تلقاء نفسها وأنت تمضى في طريقك

– إن الحلم الواضح لا يصير واضحًا دون بذل الجهد

لن تحتاج إلى مجهود كبير كى تجعل عقلك يحلم

بل ستحتاج إلى مجهود كبير كى تركز عقلك على مهمة تشكيل حلم واضح ملزم

– الحلم الواضح يؤكد على هدفك

فكلما رأيت حلمك بوضوح زادت قدرتك على رؤية هدفك بشكل أوضح

فمن السهل أن يعلق الإنسان بين رحى الحياة اليومية بحيث تغيب الصورة الكبرى عن ناظريه ولكن حين يكون حلمك واضحًا أمام عينيك

فسيساعدك هذا على تحديد أولوياتك بشكل سليم

إن وضوح الرؤية يخلق وضوح الأولويات

والحلم الواضح يحدد الاتجاه الصحيح

سؤال الواقعية : هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي..؟

– إن من أكبر المفارقات في الحياة أنه يجب عليك أن تكون ملمًا بالواقع

وفى الوقت نفسه ألا تسمح لأحلامك أن تضيع

– الأحلام بطبيعتها، لا يُفترض أن تبدأ من الواقع

بل من المفترض أن تكون خيالات صعبة التصور، وغير مألوفة

فهى على أية حال آتية من الآمال والرغبات، وجميعها من نتاج الخيال والإبداعية

لكن هل يستحق الحلم السعي وراءه إذا لم تكن هناك أدنى فرصة لتحقيقه على أرض الواقع؟ إن جون ماكسويل لا يعتقد هذا، فهو يرى أن الحلم والواقع يجب أن يلتقيا

إذ أن من الأشياء المطلوب تواجدها مع الحلم : الموهبة والعمل الجاد

ولتحقيق حلمك فأنت لست بحاجة فقط للعمل بجد

بل بحاجة أيضًا إلى أن تحرص على العمل وفق نقاط قوتك

وستحتاج إلى تأسيس مواطن قوتك على إمكانياتك الحقيقية في الحياة

فإذا أردت أن تنتهى في مكان تكون قد حققت فيه أحلامك

فعليك التأكد من أنك قمت بالجمع بين نقاط قوتك عاداتك وإمكانياتك

فإذا لم تجتمع هذه الأشياء الثلاثة في نفس الاتجاه – اتجاه حلمك – فستكون في مأزق

سؤال الشغف : هل يجبرنى حلمي على الالتزام به..؟

ما هو الشغف..؟ الشغف هو عنصر أساسي لأي شخص يريد تحقيق حلمه

لأنه نقطة البدء نحو أى إنجاز

فالشغف يمدك بالطاقة التى تجعل الحلم ممكنًا

الشغف هو حماس يمدك بالطاقة والتركيز على الحاضر

ويمدك بالطاقة لتواصل التحرك في المستقبل

إن الأحلام تتحقق حين تشتعل المواهب بفعل الشغف

إن أفضل نصيحة مهنية قد تتلقاها يومًا هى أن تكتشف مواطن شغفك وتتبعها

وحين تجعل حلمك مهنة لك ستشعر بالإشباع أغلب أيام حياتك

سؤال الطريق : هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي..؟

ألديك حلم..؟ هذا شيء عظيم، لكن كيف تنوي تحقيقه..؟

تقول الروائية الإنجليزية ماري ويب **Mary Webb**

(ضع السرج على أحلامك قبل أن تمتطيها)

أى أنك بحاجة للتخطيط للخطط التي ستضعها

ويقول المدير التنفيذي السابق لجنرال اليكترك جاك ويلش **Jack Welch**

(الاستراتيجية هى أن تحاول أولًا فهم موقعك الحالي من العالم

ليس أين تتمنى أو أين تأمل أن تكون، بل أين أنت بالفعل

وبعد ذلك تكون محاولة فهم أين تريد أن تكون في غضون خمس سنوات

وفى النهاية قم بتقييم للاحتمالات الواقعية للانتقال من هنا إلى هناك)

وذلك مع وضع خطة واضحة تجب مراجعتها كل فترة

إن أفضل سبيل لمواجهة ذلك الغموض الذي يكتنف الغد هو تدبر الخيارات مع توالي الأحداث

إن العقلية الجامدة لن تجديك نفعًا حين تحاول تحقيق أحلامك

بل عليك أن تنظر إلى النتائج من حين لآخر

– ولتسير على الطريق السليم دون إهدار لمواردك يجب أن تتخلى عن الأشياء التي لا تهمك

وذلك حتى يمكنك تحقيق ما تريده حقًا إن معظم الذين يفشلون في تحقيق أحلامهم

يفشلون لأنهم قد استنفدوا وُسعَهم محاولين القيام بالعديد من الأشياء على مدار رحلتهم

– تقبل كل التحديات وتحلّ بالمرونة وكن مستعدًا للتغير ولتوظيف مجموعتين من المهارات

التفكير الناقد الذى يسأل : ما الذي يحتاج للتغيير..؟

والتفكير الإبداعى الذى يسأل: كيف يمكننا تغييره..؟

– إذا كان لديك خطة لتحقيق حلمك

فتحلّ بالمرونة وركز جهودك وجمّع مواردك واعمل بجد كل يوم كى تقترب من حلمك

وستكون فرصتك كبيرة في تحقيقه، إن الأحلام لا تتحقق بسرعة أو بسهولة

لذا تشبث بحلمك وواصل العمل لتحقيق حلمك

وعليك أن تبدأ بشكل حسن، وتنتهي بشكل حسن

سؤال الناس : هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي..؟

– إن فريق العمل هو جزء أساسي من تحقيق حلمك.

ربما تكون في حاجة فقط لتشجيع ورعاية شخص واحد، وربما تحتاج لفريق كامل
أيًا ما كان حلمك فأنت تحتاج لأشخاص آخرين معك
يدرك الناس هذه الحقيقة في عالم الرياضة
فهم يعلمون أنه يستحيل تحقيق الفوز دون اللاعبين المناسبين
– فإذا أردت تحقيق حلمك فستحتاج لآخرين يكونون مستعدين للسير معك
والعمل من أجلك ؛ أشخاص يلهمونك وأشخاص أمناء معك
فالحلم الذى لا يصمد أمام النقد الأمين هو على الأرجح حلم لن يتحقق يومًا
– ولأنك لا يمكنك عمل كل شيء، فعليك تكوين فريق عمل يشترك معك في
نفس القيم والرؤية والأولويات ؛ لكن كل عضو فيه مختلف من حيث المهارات والشخصية
– لتوظيف فريقك بصورة جيدة يجب أن تنقل رؤيتك بوضوح
فلا يمكنك اقناع الآخرين بأهمية حلمك إلا إذا كنت أنت مقتنعًا بأهميته
للتواصل مع الناس وتوصيل حلمك أنت في حاجة لعمل ذلك على المستويات
المنطقية والشعورية والتخيلية

سؤال التكلفة : هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي..؟
– إن الأحلام شخصية، وكذلك التضحيات التي يجب القيام بها لتحقيقها
إن أغلب الناس غير راغبين في سؤال أنفسهم سؤال التكلفة
هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي..؟
إنهم يتجنبون هذا السؤال – يتجنبون التكلفة – ونتيجة لذلك يتجنبون أحلامهم
–لا يوجد شخص في هذا العالم حقق أحد أحلامه دون أن يدفع ثمنًا لذلك.
البعض يدفعون الثمن حياتهم والبعض حريتهم
والبعض يدفع من خلال التخلي عن بعض الأشياء أو الماديات أو العلاقات
وفى الوقت الذى يُقنعنا ماكسويل أن لكل حلم ثمنٌ
يذكرنا أنه لا ينبغي علينا أن نكون مستعدين لدفع "أي" ثمن للوصول إلى أحلامنا
فإذا أفسدت صحتك أو تخليت عن قيمك فستتلف روحك
عليك إذن أن تقوم بعمل قائمة بالأشياء التى ستحميها بأى ثمن

سؤال المثابرة : هل أقترب من حلمي..؟

يُقال إن هناك قاعدتان للمثابرة

القاعدة رقم ١ : خذ خطوة أخرى

القاعدة رقم ٢ : حين تعجز عن أخذ خطوة أخرى عد إلى القاعدة رقم ١

هذا هو المطلوب لتحقيق الحلم : الإرادة لأخذ خطوة أخرى

حين تكون مقتنعًا أنه لا يمكنك عمل ذلك

إن من يعيشون أحلامهم يرفضون الاستسلام

حيث يعلمون أنهم طالما يواصلون السير في طريقهم

محققين نجاحات صغيرة يقدرون عليها يوميًا، فسيزيد احتمال سير الأمور في صالحهم

إنهم يجيبون بنعم عن سؤال المثابر ة: هل أقترب من حلمي..؟

سؤال الإشباع : هل العمل وصولاً إلى حلمى يجلب لي الرضا..؟

– إن تحقيق الحلم يتعلق بأكثر من مجرد ما تحققه

إنه يتعلق بالشخص الذي تصبح عليه خلال هذه العملية

إن الحلم العظيم ليس نهاية المطاف، بل هو المحفز لرحلة عظيمة

فإذا كانت هذه الرحلة صحيحة ويمكنك أن تجيب بنعم عن سؤال الإشباع

فلن أصل لحد قول إن الوصول للحلم لا يهم

لكن سوف أقول إنه إذا لم تصل بالفعل إلى حلمك، فستظل الرحلة تستحق خوضها

لماذا؟ لأن الرحلة نفسها باعثة على الـــــرضـــــا

سؤال المغزى : هل يفيد حلمي الآخرين..؟

إن أعظم الرجال والنساء في التاريخ لم يكونوا عظماء بسبب ما اكتسبوه وامتلكوه

بل كانوا عظماء لأنهم قدموا أنفسهم للناس وخلّفوا ما عاش بعدهم

كان حلمهم أن يفعلوا شيئًا يفيد الآخرين

فقليلٌ ما هم، من يستطيعون التمسك بأحلامهم حتى الغاية

ليصنعوا الفارق وهم راغبين في التخلي عن كل شيء لتحقيق أحلامهم

– كي تجيب بنعم على هذا السؤال يجب أن تكون قمت بشيء كبير لمساعدة نفسك

حتى تكون قادرًا على مساعدة الآخرين

إذ أن تحقيق حلم كبير يأتي فقط عندما يكون لدى الشخص ما يقدمه

-وحتى إن كانت إجابتك بنعم، فهذا لا يعني أن عليك أن تُنقذ العالم أجمع

يجب أن تبدأ صغيرًا وتبذل أقصى جهدك. ابدأ بعمل ما هو ضروري فحسب

ثم قم بما هو ممكن، وفجأة..

ستجد أنك تفعل ما هو مستحيل..!

أنت لست هنا لمجرد كسب قوت يومك

أنت هنا من أجل أن تجعل العالم قادرًا على العيش بشكل أكثر رخاءً

برؤية أعظم، وبروح أمل وإنجاز أفضل

أنت هنا لتثري العالم..

-

أجب ع الأسئلة التالية..

اعط (١) عن كل إجابة بنعم

و (٠) لكل اجابة بلا

واحسب مجموع درجاتك من ٣٠

١- سؤال الملكية : هل حلمي هو حلمي فعلاً..؟

أ. سأكون أسعد إنسان في العالم إذا حققت حلمي

ب. لقد أطلعت الآخرين على حلمي، بمن في ذلك من أحب

ج. اعترض آخرون على حلمي لكني ما زلت متمسكاً به

٢- سؤال الوضوح : هل أرى حلمي بوضوح..؟

أ. يمكنني شرح جوهر حلمي في عبارة واحدة

ب. يمكنني الإجابة عن أي سؤال تقريباً بخصوص تفاصيل حلمي

ج. لقد كتبت وصفاً تفصيلياً لحلمي (يتضمن ملامحه الأساسية أو أهدافه)

-

٣- سؤال الواقعية : هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي..؟

أ. أعرف ما هي أعظم مواهبي، وحلمي يعتمد بدرجة كبيرة عليها

ب. إن عادات الحالية وممارسات اليومية تساهم بشكل كبير في نجاحي المحتمل

في تحقيق حلمي

ج. من المرجح أن يتحقق حلمي حتى إذا تجاهلني أشخاص مهمون أو عارضوني أو إذا قابلتني المعوقات

—

٤- سؤال الشغف : هل يجبرني حلمي على الالتزام به..؟

أ. ربما لا يوجد شيء آخر أود فعله أكثر من رؤية حلمي وقد تحقق

ب. أفكر في حلمي كل يوم وكثيراً ما أستيقظ أو أنام وأنا أفكر فيه

ج. لقد ظل هذا الحلم مهماً لي على مدار العام الماضي

—

٥- سؤال الطريق : هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي..؟

أ- لدي خطة مكتوبة عن الكيفية التي سأحقق بها حلمي

ب- لقد عرضت خطتي على ثلاثة أشخاص أحترمهم لكي أتعرف على رأيهم فيها

ج- لقد قمت بتغييرات مهمة في أولوياتي وعاداتي في العمل حتى أضع خطتي موضع التنفيذ

—

٦- سؤال الناس : هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي..؟

أ. لقد أحطت نفسي بالأشخاص الذي سيحفزوني والذين هم أمناء معي بخصوص نقاط قوتي وضعفي

ب. لقد استعنت بالأشخاص الذين يملكون مهارات تكميلية حتى يساعدوني على تحقيق حلمي

ج. لقد نقلت حلمي إلى آخرين لدرجة أنهم أصبحوا مشتركون معي في ملكيتهم لهذا الحلم.

—

٧- سؤال التكلفة : هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي..؟

أ. يمكنني إحصاء تكاليف معينة تكبدتها بالفعل حتى أتمكن من تحقيق حلمي

ب. لقد فكرت بالفعل فيما أنا مستعد للاستغناء عنه مقابل تحقيق حلمي

ج. لن أتخلى عن قيمي أو أفسد صحتي أو أدمر أسرتي كي أحقق حلمي

—

٨- سؤال المثابرة : هل أقترب من حلمي..؟

أ. يمكنني تحديد العقبات التي تغلبت عليها بالفعل أثناء سعيي لتحقيق حلمي

ب. أفعل شيئاً كل يوم، ولو كان بسيطاً، من أجل الاقتراب من حلمي

ج. أنا مستعد لفعل أشياء بالغة الصعوبة حتى أنمو وأتغير بحيث أتمكن من تحقيق حلمي

٩- سؤال الإشباع : هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا..؟

أ. أنا مستعد للتخلي عن نظرتي المثالية لكي أحقق حلمي

ب. أنا مستعد للعمل لسنوات أو حتى عقود حتى أحقق حلمي لأنه بهذا القدر من الأهمية لدي.

ج. أنا أستمتع جداً بالسعي لتحقيق حلمي هذا

حتى إذا ما فشلت فسأعتبر أن حياتي لم تمضِ هباء

١٠- سؤال المغزى : هل حلمي يفيد الآخرين..؟

أ. يمكنني تسمية أشخاص معينين غيري سوف يستفيدون إذا تحقق حلمي

ب. إنني أعمل على بناء فريق من أفراد ذوي عقول متشابهة التفكير حتى أحقق حلمي

ج. إن ما أفعله لتحقيق حلمي سيكون له أهمية بعد خمس أو عشرين أو مائة عام

المجموع...؟ (.....؟.....)

النتيجة.. والتطبيق

- إن كنت ممن أجابوا بنعم عن كل عبارة من العبارات السابقة (حصلوا على ٣٠ درجة)

فأنت ممن لديهم احتمالات كبيرة جداً لأن يروا أحلامهم تحقق على أرض الواقع

- اطلب من ٣ أشخاص (ممن تثق بهم وقد شاركتهم حلمك)

بأن يقوموا بتقييمك في هذه الـــ ١٠ أسئلة

- استمع دون دفاع للدرجات التي أعطوها لك في كل سؤال - واطلب نصيحتهم للتحرك

- إن أجبت بلا على عبارة أو أكثر من العبارات السابقة

فربما تقترب من تحقيق حلمك

ولكن تحتاج لمراجعة وتطوير هذه النقاط التي أجبتها بلا

لكي تقترب أكثر من تملك وتحقيق حلمك

كتاب (٢٤) الأمير

فكرة عامة حول الكتاب

كان «موسوليني» لا ينام حتى يقرأ كتاب الأمير لــ «ماكيافيلي»
وقيل : إن «نابليون» و«هتلر» كانا يتخذانه مرجعًا لسياساتهم
ويرجع ذلك لما للكتاب من مكانة لم ينلها غيره
والكتاب يقدم نظريات في الحكم والإمارة
ويجيب على أسئلة لطالما شغلت بال الحكام والأُمراء
مثل ؛ كيف تحكم البلاد الموروثة..؟ وما هي أنواع السلطة وكيف تحصل عليها..؟
وكيف يملك الزعيم شعبه..؟ وكيف حُكمت الإمارات الدينية والمدنية..؟
وأثار الكتاب جدلاً واسعًا حيث انتقده الكثير وعدوه تحريضـــاً على قهر الشعوب وإذلالها
في حين اعتبره آخرون دليلاً للناس على مواطن الغدر وصنوف الخداع
التي يسلكها الأمراء ضد شعوبهم
وقد أهداه المؤلف إلى الأمير الإيطالي «لورنزو دي مديتشي»

بيانات الكتاب

المؤلف : نيقولا ميكافيلي، كاتب وفيلسوف إيطالي
هو واحد من رواد عصر النهضة الأكثر تأثيرا في العالم الجديد
الناهض من رحم العصور الوسطى
بل وأصبح فيما بعد الشخصية الرئيسية والمؤسس للتنظير السياسي والواقعي
التصنيف الموضوعي : علوم سياسية / واقعي
تاريخ النشر : ١٥٣٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٢٨ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٦٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجاني، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

- منذ أن وضع ميكافيلي مبادئه في كتاب الأمير
أصبح الكتاب بمثابة الدليل الكامل لكل دكتاتور
حيث عمل بموجبه قادة ورؤساء منذ ذلك الحين وحتى الآن

- مصدر قوة هذا الكتاب..؟
أنه صغير الحجم ومكثف ومركز وواضح
مما جعله يدرس في العديد من الجامعات في العالم كأحد جواهر الفكر العالمي
ورغم خروج آرائه عن الأخلاق والأديان فقد أصبحت من أحجار الزاوية في علم السياسة الحديث مع أنه لم يحصد منها طوال القرون الأربعة المنصرمة سوى الشتائم واللعنات
ولم ينل تكريماً إلا في موطنه إيطاليا الذي شهد الوحدة عام ١٨٩٦م
حيث قرروا الاحتفال بذكرى ميلاده واعتبروه رمزاً كون أفكاره كانت سابقة لعصره

- صفات الأمير المثالي كما يراها مكيافيلي..
١- الاستعداد لتقليد سلوك الرجال العظام المعاصرين أو السابقين
على سبيل المثال.. أولئك في روما القديمة
٢- القدرة على إظهار الحاجة إلى وجود حكومة من أجل رفاه الشعب
على سبيل المثال.. أوضح النتائج المترتبة عن حكومة الدهماء
٣- القيادة في فن الحرب، من أجل بقاء الدولة
٤- القدرة على إدراك أن القوة والعنف قد يكونان جوهريان للحفاظ على الاستقرار والسلطة
٥- الحصافة
٦- الحكمة في التماس المشورة فقط عند الضرورة
٧- القدرة على أن يكون "متصنعاً وكتوماً"
٨- السيطرة الكاملة على القدر من خلال الفضيلة
٩- القدرة على أن يكون الأسد والثعلب والقنطور
(الأسد قوة - الثعلب مكر - القنطور مقدرة على استخدام قوة الحيوانات وعقل البشر)
١٠- قبل كل شيء على الأمير المثالي أن يـــوجد الدولة ويحافـــظ عليها..

- الأمير : ثعلباً وأسداً

وفي عارض رسائله يدعو إلى أن يجمع الأمير بين حيلة الثعلب وقوة الأسد
حتى يتمكن من الانتصار والسيطرة
ويحث ميكافيللي الأمير إلى أن لا يرعى عهدا يكون ضد مصلحته
وأن لا يستمر بوعد انتهت أسبابه، ويصف هذا المبدأ بأنه (شرير)، لكنه يستدرك
"يصح هذا الوصف فقط -أي أنه شرير- في حالة ماكان جميع البشر من الأخيار"
ويؤكد أن الأمير المتقن لفن التمويه والخداع يلقى القبول الأكثر
لدى رعيته حيث إن البسطاء من الناس على استعداد لقبول أي أمر واقع
وسيجد من بينهم من يقبل الخديعة ويصدقها
وقد أكد في وصيته على أمر (التدين) وإظهاره دائماً أمام الناس

- اهم صفات الحاكم من وجهة نظر ميكافيلي

١- أخلاقياً...

يجب عليه التخلص من الأخلاق والتقاليد والبدع والقيم الدينية
وخاصة التواضع والرضوخ للحكام، واستعمال الدين كوسيلة لكسب الشعب فقط!

٢- السياسة الداخلية...

عليه أن يجمع بين حب الناس وخوفهم منه
وإن تعسر ذلك فعليه أن يتأكد من كونه مخيفاً ومهيباً

٣- اقتصادية...

عليه أن يسعى لتحقيق العدالة الاقتصادية وتوزيع الدخل بشكل عادل
لأن وجود طبقة فقيرة تشكل أغلبية سيكون سبباً فيما بعد لقيام ثورة ضد الحاكم

٤- السياسة الخارجية...

عليه أن يتعلم أن يتخلص من عهوده ومواثيقه إن كانت عبئاً عليه
و عدم التردد في استعمال القوة عند الضرورة

٥- الحروب...

لابد من إقامة جيش وطني قوي، وأن الجيش المكون من المرتزقة لا يجدي نفعاً
فالمرتزقة لا ولاء لهم إلا للنقود

- علاقة الحاكم بالمحكوم

يفضل أن يخافه (الحاكم) الناس إن لم يستطع أن يجعلهم يحبونه ويخافونه في الوقت ذاته

- العلاقة بين الفضيلة والقدر ومفهومهما الجديد..

يتغير معنى كلمة الفضيلة لدى مكيافيلي

الفضيلة هي مجموعة الخبرات التي يحتاجها الأمير للتعامل مع القدر، أي الأحداث الخارجية وبالتالي الفضيلة هي خليط من الطاقة والذكاء

فعلى الأمير أن يكون ذكياً وكذلك كفؤاً وحيوياً

فضيلة الفرد والفرصة أي القدر يشتركان بالتبادل

تبقى مهارات السياسي معطلة إن لم يجد فرصة الملائمة للإفصاح عنها

وبالعكس تبقى الفرصة معطلة لو أن السياسي الخلوق لم يجد استغلالها

غالباً ما تتمثل الفرصة بوضع سلبي بحاجة إلى محفز لفضيلة استثنائية

- يمكن أن تتكيف الفضيلة البشرية مع القدر من خلال القدرة على التنبؤ والحسابات الدقيقة في لحظات الهدوء لابد أن يتوقع السياسي الماهر المستقبل معكوساً ويتخذ ما يلزم تماماً كما يتم في بناء هوامش الأنهار لإحتواءها بالكامل

- الأنواع المختلفة للحكومات وطرق إقامتها

كل الدول تمارس السلطة وتسيطر على الشعوب

قسم لنا الدول، فهي إمّا..

١- ممالك > حكم وراثي

٢- جمهوريات

٣- ممالك حديثة > نظام حكم وراثي جديد

٤- ممالك انضمت حديثا كجزء جديد إلى ممتلكات الأمير.. مثل مملكة نابولي

٥- ممالك ساقها القدر إلى الأمير أو حصل عليها بقدراته..

- المستعمرات، أقل تكلفة بكثير من وجود القوات في المنطقة بدل وجود المستعمرة..

لذل على المستعمر أن..

١- يجعل نفسه قائدا وحاميا لجيرانه الأقل قوة ليكسبهم

٢- يسعى لإضعاف البقية الأقوى

٣- يحذرهم بغزو من هو أقوى منه حتى يخضعوا له هو

- قاعدة..

أي أجنبي قوي يدخل إلى بلد

فإن كل المستضعفين من سكانها سيؤيدون هذا الأجنبي بدافع كرههم لحاكمهم السابق

مثل..

=> قام الرومان باستخدام هذه السياسة..

١- أقاموا المستعمرات

٢- أقاموا علاقات جيدة مع الدول الضعيفة المجاورة دون السماح لها بمزيد من القوة

٣- أضعفوا الدول القوية

وبهذا سلك الرومان مسلك الأمراء الحكماء..

- ملاحظة..

أوضح ميكافيلي أهمية الفراسة ومقاومة مايتوقع حدوثه قبل حدوثه..

مما يعني ان.. الضعفاء أكثر ولاء لحاكمهم ويقاتلون معه

لكن ما إن يأتي مستعمر أقوى من حاكمهم فهم سيخضعون له فورا دون نصرة الأول..

- أخطاء الملك لويس الذي خسر ملكه، خمسة..

١- سحق القوى الصغيرة

٢- زاد من نفوذ قيام دولة واحدة في إيطاليا

٣- جاء بأجنبي قوي جدا إلى داخل البلاد

٤- لم يذهب ليعيش هناك بنفسه

٥- لم ينشئ مستعمرات

- مفهوم الدين في خدمة السياسة والعلاقة مع الكنيسة..

صوّر مكيافيلي الدين بأنه "أداة ملكية"
أي وسيلة يمكن بها السيطرة على الشعب وتوحيده باسم العقيدة الوحيدة
فالدين في نظر مكيافيلي هو دين للدولة التي يجب أن تستغله
لأغراض سياسية بحتة واعتبارية
وأداة يفرضها الأمير للحصول على موافقة الشعب العامة
التي يؤمن الأمين الفلورنسي بأنها أساسية من أجل الوحدة ولبـُــعد رؤية الإمارة نفسه
كان الدين في روما القديمة الذي وحــّدت جميع آلهة البانثيون الرومي مصدر قوة ووحدة للجمهورية وللإمبراطورية في وقت لاحق
وعلى هذا المثال يركز مكيافيللي حديثه عن الدين
منتقداً بشدة الدين المسيحي والكنيسة التي على حد قوله
كانت لعدة قرون سبب عدم قيام الوحدة الوطنية الإيطالية

– قاعدة..
النذالة هي السبيل الثالث للوصول إلى الإمارة، بعد الحظ وحب الناس

– قاعدة..
من مزايا القوة أنها تتدخل في تطويع الشعب إن توقف عن تقديم الطاعة للأمير
(لأن النبي الأعزل فاشل)
تطبيق القوانين يتطلب القوة
وكذلك يتطلب القوة الذاتية أي الكفاءة الشخصية لضمان استمرار السلطة والسيطرة

– قاعدة..
كل من يتسبب في أن يقوي غيره، يهلك نفسه.. لأنه إنما يفعل ذلك إما بالحيلة أو بالقوة

– قاعــدة..
أن على المنتصر أن يخطط لجرائمه مرة واحدة
وأن تكون الأخطاء دفعة واحدة حتى تكون أقل تأثيرا من واقعات متعددة تبقى آثارها
أما المزايا فيجب إعطاؤها جرعة جرعة حتى يستمتع بها المواطنون ويشعروا بفائدتها

- ثنائيات متضادة يطالب مكيافيلي الأمير بتوفرها من أجل التميز والنجاح..
- الاتصاف بالشدة والرحمة معا
- والشهامة والتحرر
- فرض الحب أو الخوف على رعاياه
- الاحتلال بالقوة والخدعة
- القضاء على المتطوعين القدامى وخلق قوة جديدة
- إدخال البدع بدل العادات القديمة
- بسط الاحترام والتبعية على جنوده
- من الأفضل أن يخافك الناس على أن يحبوك
- فرض الخوف منه بطريقة، يتجنب بواسطتها الكراهية، إذا لم يضمن الحب

إذ أن الخوف وعدم وجود الكراهية قد يسيران معنا جنبا إلى جنب

- الحرب والسلام

السلام يقوم على الحرب تماماً كالصداقة القائمة على المساواة

وبالتالي المساواة الوحيدة المطروحة على الساحة الدولية هي القوى الحربية المتساوية للدول

قوة البقاء لأي دولة (ديمقراطية أو جمهورية أو أرستقراطية) مرتبطة بقوة الجيش وسلطته وبالتالي يجب الاحتفاظ بالاحتكار المشروع للعنف

وذلك لضمان الأمن الداخلي والحيلولة دون الحرب الخارجية

- ينصح ميكافيلي الأمير بأن يتدرب بطريقتين

=> الصيد.. ليعود جسده على المشقة والتعب، يجعله يدرس طبيعة بلده ويفهمها بالكام

=> قراءة التاريخ

=> دراسة أعمال أعظم الرجال، وأسباب الانتصارات والهزائم

كتاب (٢٥) أسرار عقل المليـــــونير

فكرة عامة حول الكتاب

يعتبر المال ظاهرة فريدة..

تحتاج فقط إلى فهمها بشكل مناسب حتى نتمكن من استيعابها

في كتاب اليوم يوضح لنا الكاتب أن نظامنا المالي السابق

يؤثر بدرجة كبيرة على الطريقة التي نتعامل بها مع المال

وعلى احتمالية اتصافنا بالثراء في المستقبل

يطلق إيكر على صورة الثروة في اللاوعي مسمى المخطط المالي

ويوضح أن ما تعلمناه عن المال من والدينا يحدد الطريقة التي نتعامل بها معه اليوم

سواء كنا على دراية بذلك أم لا..

بيانات الكتاب

المؤلف : تي هارف ايكر، خبير ومدرب مالي، رجل أعمال، متحدث

التصنيف الموضوعي : بيزنس، إدارة أموال

تاريخ النشر : ٢٠٠٥

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢١٠

متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

– الأغنياء يحسنون استثمار أموالهم

الفقراء لا يحسنون ذلك

– الأغنياء يركزون بصرهم على الفرص

الفقراء على المشاكل

– الأغنياء يتصرفون رغم خوفهم

الفقراء يتوقفون بسبب خوفهم

– الأغنياء يفكرون على نطاق واسع جدا

الفقراء على نطاق صغير

– الأغنياء أكبر من مشاكلهم

بينما الفقراء يرون مشاكلهم أكبر منهم

– الأغنياء ملتزمون بأن يكونوا أغنياء

الفقراء يريدون أن يكونوا أغنياء

– الأغنياء يستمرون في التعلم والتطور

الفقراء يرون أنهم تعلموا ما يكفي

– الأغنياء يقولون نريد هذا وهذا وهذا

الفقراء يقولون نريد إما هذا أو هذا أو هذا

– الأغنياء يلعبون لعبة المال ليربحوا

الفقراء يلعبون لعبة المال على أمل ألا يخسروا

– الأغنياء يلازمون المتفائلين الناجحين الإيجابيين

الفقراء يلازمون السلبيين الفاشلين

– الأغنياء يؤمنون بقدرتهم على صنع حياتهم

الفقراء يؤمنون بأن حياتهم مصنوعة لهم

– الأغنياء يجعلون مالهم يعمل بجهد كبير من أجلهم

الفقراء يعملون بجهد كبير من أجل مالهم

– الأغنياء مستعدون للدعاية والإعلان عن أنفسهم ومنتجاتهم

الفقراء يخجلون من ذلك ويبتعدون عنه

– الأغنياء يبدون إعجابهم وتقديرهم لغيرهم من الأغنياء والناجحين

الفقراء يحتقرون الأثرياء ويروهم لصوصا ومحتالين

– الأغنياء يطلبون الدفع لهم بناء على النتائج التي حققوها لغيرهم

الفقراء يطلبون الدفع لهم بناء على الوقت الذي قضوه لتنفيذ المطلوب منهم

– هل تشعر بعدم الأمان؟ عندي لك مفاجأة، بقية العالم من حولك يشعر بالشعور ذاته

لا تبالغ في تقدير منافسيك ولا تقلل من قيمة نفسك، أنت أفضل مما تظن

– إذا كان هدفك من ربح المال أو من النجاح هو سبب بلا أساس

مثل الخوف أو الغضب أو الحاجة لإثبات نفسك

فلن يجلب لك هذا المال السعادة أو الهناء

– إذا أردت تغيير الثمار التي تحصل عليها من الزرع

يجب عليك تغيير الجذور

إذا أردت تغيير ما هو مرئي

يجب عليك قبلها تغيير غير المرئي

– أكبر عائق يحول بينك وبين الثراء هو الخوف

الناس تخشى التفكير على نطاق كبير

لكنك حين تفكر على نطاق صغير، فستحقق أشياء صغيرة

– الشكوى هي أسوأ شيء يمكنك أن تفعله لصحتك ولثروتك، الأسوأ على الاطلاق

أنا أتحداك ألا تشكو من أي شيء لمدة ٧ أيام، بدءا من الآن..

– يمكنك أن تحصل على كل المعرفة في العالم، وأن يكون لديك كل المهارات

لكنك ما لم تكن مبرمجا نفسك للنجاح، فأنت في مأزق عظيم

– سر النجاح هو ألا تحاول تفادي أو تجنب أو الهروب من أو إزالة مشاكلك

سر النجاح هو في أن تكون أكبر من جميع مشاكلك

– لا يكفي أن تتواجد في الوقت المناسب والمكان المناسب

يجب أن تكون الشخص المناسب في الوقت المناسب والمكان المناسب

– إذا كنت راغبا فقط في عمل ما هو سهل، ستكون حياتك صعبة

لكن حين تكون راغبا في عمل الصعب، ستكون حياتك سهلة

– السبب الأول لعدم حصول الناس على ما يريدونه في هذه الحياة

هو أنهم لا يعرفون ما الذي يريدونه على وجه التحديد والدقة

– إذا أردت أن تترك أثرا دائما، توقف عن التركيز على حجم مشكلتك وابدأ التركيز على حجمك أنت

– ابق عينيك مركزة على هدفك، ثم استمر في التحرك نحو هذا الهدف

– لا يوجد معنى لأي شيء، سوى المعنى الذي تعطيه أنت لهذا الشيء

– إذا صوبت نحو النجوم، على الأقل ستصيب إحدى سهامك القمر

– حجم المشكلة لم يكن يوما ذا أهمية، ما يهم فعليا هو حجمك أنت

– دخلك سينمو إلى الحد الذي سيتوقف عنده نموك وتطورك

– تذكر أنه إما أن تتحكم في مالك، أو سيتحكم مالك فيك

– المال سيحصل لك على المزيد مما أنت عليه

– الشراء لا يعني أن تشتري ما تريده، بل يعني حرية اتخاذ ما تريده من قرارات

كتاب (٢٦)　　البؤساء

فكرة عامة حول الرواية 😉

تصف البؤساء حياة عدد من الشخصيات الفرنسية
كما تعرض طبيعة الخير والشر والقانون في قصة أخاذة تظهر فيها
معالم باريس، اللأخلاق، الفلسفة، القانون، العدالة، الدين
وطبيعة الرومانسية والحب العائلي

بيانات الرواية

المؤلف : فيكتور ماري هوجو
شاعر فرنسي وكاتب مسرحي وروائي وكاتب وفنان تشكيلي
ورجل دولة، مدافع عن حقوق الإنسان
وربما الأكثر تأثيرا في الحركة الرومانسية في فرنسا
التصنيف الموضوعي : أدب تاريخي
تاريخ النشر : ١٨٦٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٥٠٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ١٢ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٠٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٩ من ٥

ملخص الرواية

- مقدمة الرواية..

تخلق العادات والقوانين في فرنسا ظرفا اجتماعيا هو نوع من جحيم بشري

فطالما توجد لامبالاة وفقر على الأرض، كتب كهذا الكتاب ستكون ضرورية دائما

- كلمة أولي..

ما دام ثمة هلاك اجتماعي، بسبب من القانون أو العرف، يخلق ألوانا من الجحيم على الأرض ما دامت مشكلات العصر الثلاث..

الحط من قدر الرجل باستغلال جهده، وتحطيم كرامة المرأة بالجوع، وتــقــزيم الطفل بالجهل

لم تحل بعد، ما دام الاختناق الاجتماعي لا يزال ممكنا في بعض البقاع

وبكلمة أعم، ما دام على ظهر البسيطة جهل وبؤس، تكون هناك حاجة إلى كتب من هذا النوع

- شخصيات الرواية..

جان فالجان

العمدة مادلين

فانتين

كوزيت

تينيارديه

مدام تينارديه

المفتش جافير

ماريوس بونتمرسي

ايبونين

الأسقف ميريل

أزلما

أنجلوراس

كوريفيراك

– أحداث الرواية..

تبدأ الرواية بخروج جان فالجان من السجن عام ١٨١٥
وبعد أن أمضى يوماً متعباً، ذهب إلى فندق ليقضي ليلته هناك
فرفضه الفندق لأنه يحمل بطاقة صفراء، وهي البطاقات التي يحملها عادة السجناء
وتوجه إلى السجن لكي يمضي ليلته هناك فأجابوه بأنّ هذا المكان سجن وليس فندقاً مجانياً فتوجه إلى المطرانية واستقبله المطران
ولكنه في الليل سرق صينية فضيّة من عند المطران وهرب
وقبض عليه رجال الشرطة وأعيد إلى المطران، الذي عفا عنه
وادعى أنّه نفسه أعطاه الصينية ولم يسرقها وأضاف أنّه أيضاً أعطاه شمعدانين من الفضة وبذلك ساعده لكي يعود إلى الأخلاق الرفيعة، ويبتعد عن السرقة، ليس عن طريق السجن
ولكن عن طريق المعاملة الحسنة، وبالفعل بدأ يهتم بحسن سلوكه، وأخذ يصلي
وعاد بمخيلته إلى تاريخ سجنه، إذ وقع في السجن منذ تسعة عشر عاماً، أي عام ١٧٩٠
إذ سرق بضعة أرغفة من الخبز من أحد الحوانيت، وألقي القبض عليه، وهرب من السجن
وألقي القبض عليه ثانية، وسجن مدة تسعة عشر عاماً، وهرب من السجن
وكانت البداية سرقة بضعة أرغفة من الخبز من أجل إطعام أطفال أخته الجياع اليتامى السبعة
ذهب بعد ذلك إلى مدينة لا يعرف أحداً فيها ولا يعرفه أحد وهي مدينة مونتروي
وقد امتلأ قلبه بنور الدفاع عن الفقراء والبؤساء، وهو واحد منهم
ولاسيما بعد تعرفه على المطران الذي أشفق عليه وفتح له قلبه ومطرانيته
فلقد شوهد جان فالجان يجثو قرب مترل الأسقف، مصلياً، نادماً
في كثير من التقوى والإيمان..
وهناك، في مدينة مونتروي أطلق على نفسه اسم الأب مادلين
ولم يعرف أحد أنّه هو نفسه جان فالجان الهارب من السجن
وعين عمدة للبلدة، بسبب إنقاذه طفلتين من الحريق، هما ابنتا قائد الشرطة
قبل جان فالجان منصب العمدة بعد إلحاح كبير من قبل أهالي بلدة مونتروي
وقدم خدمات كبيرة للبلدة التي تحسنت كثيراً بفضل إدارته لها
فبنى فيها المعامل، والمشافي، خلال خمس سنوات أمضاها الأب مادلين فيها
مابين عام ١٨١٥ ــ ١٨٢٠ ودهش جميع أهل البلدة لتراهته ومحبته للآخرين

ولأنّه يرفض المناصب، وظن البعض أنّه يرفض المناصب، لأنّه يطمع بمناصب أرفع
ولكنّه في حقيقة الأمر كان يرغب في خدمة الناس لتخليصهم من آلامهم
التي ذاق نفسه منها الأمرين
وفي بلدة مونتروي كانت تعمل امرأة في ريعان شبابها اسمها فانتين، وهي بالأصل لقيطة أغراها شاب غني وتركها،
وأنجبت طفلة اسمها كوزيت، واضطرت لبيع جسدها
ولكنّها كانت تسعى للتخلص من هذه المهنة القذرة
وتركت فانتين ابنتها كوزيت عند أسرة تملك فندقاً صغيراً
واسم هذه الأسرة تيناردييه مقابل مبلغ من المال
وكانت أسرة تيناردييه تعامل كوزيت معاملة سيئة، وتبتز فانتين
عملت فانتين في معمل في بلدة مونتروي، كان يملكه الأب مادلين
الذي عرف بقوة جسدّية خارقة، واستغرب مفتش الشرطة جافير قوته
وذكرته قوة الأب مادلين بقوة شخص هرب من السجن وهو جان فالجان
أمّا فانتين فلقد طردت من المصنع بعد أن عرفت إدارة المصنع سر حياتها السابقة
أيّ أنّها كانت تبيع جسدها، وتم طردها دون علم الأب مادلين، وعندما التقى بها
وعد بتقديم المساعدة لها لكي تصبح امرأة فاضلة، وطلب إعادة كوزيت إليها
إلا أنّ أسرة تيناردييه، ماطلت في التخلي عن كوزيت، لأنها وجدت فيها مصدراً للرزق
أرسل مفتش الشرطة جافير إلى قيادته يستفسر عن الأب مادلين
إذ كان يظن أنّه نفسه جان فالجان لوجود شبه بينهما
ولكن جافير علم أنّ جان فالجان وقع بيد العدالة
وهو من المحكوم عليهم بالأعمال الشاقة المؤبدة في سجن طولون
وبالتالي فإنّ الأب مادلين ليس جان فالجان
وأخبر مفتش الشرطة الأب مادلين بحقيقة ما حدث، الأمر الذي أربك الأب مادلين
لأنّ شخصاً آخر بريئاً حكم عليه بدلاً عنه، ولذلك قرر الذهاب إلى المحكمة
ليعترف بالحقيقة، وذهب واعترف وأعطى المحكمة عنوانه
وكان ينوي في اليوم ذاته تخليص كوزيت من براثن أسرة تيناردييه
وبذلك خلص رجلاً بريئاً شبيهاً به من ظلمات السجون
وقدّم الأب مادلين الدليل على أنّه جان فالجان، لأنّ المحكمة لم تصدّقه في البداية
وألقي القبض على الأب مادلين ــ جان فالجان

الذي طلب من جافير أن يعطيه مهلة ثلاثة أيام ليأتي بكوزيت إلى أمها فانتين
إلا أنّ المفتش جافير رفض، وتوفيت فانتين وهرب جان فالجان من السجن
وترك مبلغاً من المال للكاهن لكي يقوم بمراسم دفن فانتين ويغطي نفقات محاكمته
ويوزع الباقي على الفقراء وهرب من البلدة وأنقذ في مدينة طولون وهي مرفأ فرنسي
شخصاً كاد يموت غرقاً، وظن الناس أنّ جان فالجان أنقذ الغريق وأنّه غرق واختفى أثره
إذ لم يعثروا على جثة الغريق، وحدث هذا عام ١٨٢٣
إذ كان يعمل مع المحكوم عليهم بالأعمال الشاقة على ظهر السفينة
وكانت الحقيقة أنّ جان فالجان رمى نفسه في البحر لكي يتمكن من الهرب ولم يغرق
وتوجه إلى البلدة التي تقيم بها كوزيت بنت فانتين، وخلصها من براثن أسرة تيناردييه
بعد أن دفع لهم مبلغ ألف وخمسمائة فرنك
وكانت الزوجة مستعدة لإعطائه كوزيت دون مقابل إلا أنّ الزوج المحتال النصاب
شعر أنّه بالإمكان ابتزاز جان فالجان فطلب المبلغ المذكور وحصل عليه
وبعد أن أعطاه كوزيت، فكر ورأى أنّه يمكن ابتزاز مبلغ آخر
ولحق بجان فالجان الذي أقنع تيناردييه أنّه دفع له أكثر مما يستحق
وكان مع جان فالجان وثيقة من فانتين أم كوزيت
حصل عليها قبل وفاتها لكي يتسلم ابنتها من أسرة تيناردييه
وكان تيناردييه ضابط صف، شارك في الحرب الأخيرة التي قادها نابليون بونابرت
خلال (١١٦٩ ــ ١٨٢١)، وكان يقوم بتفتيش القتلى لعله يجد معهم شيئاً ينفعه
أيّ أنّه إنسان تافه منذ بداية حياته..
ذهب جان فالجان إلى باريس، واستأجر غرفة، وعرف أنّ المفتش جافير يلاحقه
فهرب إلى دير الراهبات، ووجد في حديقة الدير شخصاً، اسمه فوشلوفان
وكان جان فالجان عندما كان عمدة قد خلصه من الموت، ودبر له عملاً في هذا الدير
ولذلك قرر فوشلوفان رد الجميل إلى جان فالجان فعده أخاه
وقال لرئيسة الدير أنّه بحاجة إلى أخيه ولديه ابنة اسمها كوزيت
فوافقت الرئيسة وأخذ جان فالجان يعيش في الدير ويعمل في حديقته
أمّا تيناردييه فلقد أفلس وجاء إلى باريس باسم آخر
وأخذ يسرق ويستعطي ويسخّر زوجته وابنتيه من أجل الاستعطاء
وأصبح تيناردييه رئيساً لعصابة قطاع طرق ولصوص في باريس

ومن بين الذين تحسنوا عليه جان فالجان دون أن يعلم أنّه يتحسن على تيناردييه
إذ كان تيناردييه يرسل رسائل يطلب فيها المعونة
وكانت هذه الرسائل إحدى طرقه في النصب والاحتيال
ووعد جان فالجان بأنّه سيأتي إليه في الساعة السادسة مساءً ليقدم إليه مساعدة
وعرف تيناردييه أنّ هذا المحسن هو جان فالجان، أمّا جان فالجان فلم يعرفه
وكان كلاهما يعيش في باريس باسم مستعار والتقيا بعد فراق استمر ثمانية أعوام
تغيّر خلالها شكل كل منهما
فعندما وصل جان فالجان مساءً إلى الغرفة التي يعيش فيها المحتال تيناردييه
الذي عدّه أسيراً وقرر الإفراج عنه فقط بحال أن يأتي جان فالجان بكوزيت
التي ستبقى عنده رهينة إلى أن يأتي جان فالجان بمبلغ كبير من المال
وقام تيناردييه بهذا العمل الإجرامي بمساعدة لصوص وقطاع طرق يتعاونون معه
ولكن جان فالجان حاول الهرب فلم يستطع
وأعطاهم عنواناً وهمياً لكوزيت ولكن جاراً لتيناردييه
لم يكن يعرف حقيقته واسم هذا الجار ماريوس، عرف بالمؤامرة وأبلغ مفتش الشرطة جافير
الذي طوق المكان وقبض على العصابة واستطاع جان فالجان الهرب
مستغلاً الفوضى في أثناء انشغال جافير بإلقاء القبض على العصابة
كان ماريوس ابناً لأحد الأشخاص الذين حاربوا إلى جانب نابليون بونابرت
ومات فيما بعد أبيه، ورباه جده من جهة أمّه
الذي يكره الثورة الفرنسيّة التي قامت عام ١٧٨٩ ويكره الثوار
ومع هذا فكان يحاول مساعدة ماريوس، إلا أنّ ماريوس كان يحب الاعتماد على النفس.
رأى ماريوس أكثر من مرة جان فالجان وكوزيت في حديقة عامة في باريس
وأعجب بجمال كوزيت، واستغرب غدر تيناردييه.
وكان والد ماريوس قد أبلغه قبيل وفاته أنّ رقيباً في الجيش قد أنقذه من الموت عام ١٨١٥
في معركة واترلو التي خسرها نابليون بونابرت وربحها الإنكليز، واسم هذا الشخص تيناردييه
ولكن والد ماريوس وهو ضابط واسمه بونميرسي، لم يعرف الحقيقة
إذ وقع جريحاً في المعركة، فلقد أصيب بضربة سيف بوجهه
وكان تيناردييه يفتش جيوب القتلى لعله يجد شيئاً
ومن بين الذين فتشهم والد ماريوس وسرق منه ساعة ومحفظة نقود

وتحرك الجريح في أثناء ذلك فعرف تيناردييه أن الجريح ليس قتيلاً فسَحبه من بين الجثث
وعاد إلى وعيه، وطلب الجريح من تيناردييه أن يأخذ محفظة نقوده وساعة في جيبه
فتظاهر تيناردييه بالتفتيش عنهما فلم يجدهم ا، إذ كان قد سرقهما
فتعرف عليه الضابط، وقاله له :...
لقد أعدت لي حياتي، وطلب بونميرسي من ابنه أن يتعرف على تيناردييه لكي يرد له جميله
وشاءت الأقدار أن يتعرف ماريوس على تيناردييه وهو يحاول أن يسرق وينهب ويبتز
جان فالجان، فاهتزت الصورة التي رسمها له والده لتيناردييه
وقرر ماريوس قطع علاقته بجماعة "أصدقاء الأمّة"
إذ أنّه يقدر ويحترم شخص نابليون بونابرت أكثر من أعضاء هذه الجماعة
أحبّ ماريوس كوزيت وتعرف عليها وبادلته الحبّ، وطلب موافقة جدّه جيلنورمان
الذي يحّب حفيده كثيراً، ولم يره منذ أربع سنوات، ولكن محادثتهما انتهت بغيبوبة الجد
بعد أن قدم لحفيده مساعدة مالية، وكان ماريوس، وهو محامٍ لا يجني من المحاماة شيئاً يذكر
يفكر بالسفر مع كوزيت وأبيها إلى بريطانيا، لأنّ والدها قال لها بأنّه سيهرب إلى هناك
وانتشر في فرنسا عام ١٨٣٢ مرض الكوليرا بالإضافة إلى ذلك فلقد نشبت
في الرابع من حزيران ثورة عام ١٨٣٢، التي انطلقت من حي سان انطوان
وشارك في هذه الثورة كلّ من ماريوس وابن تيناردييه غافروش وابنة تيناردييه واسمها ايبونين وكانت ترتدي ملابس الرجال، التي وضعت يدها على فوهة بندقية
كانت مسددة إلى صدر ماريوس
فاخترقت الرصاصة يدها، وأنقذت بذلك ماريوس لأنها كانت تحبّه حباً عظيماً
وأبلغته ذلك وماتت قربه، بعد أن نقلت له رسالة من كوزيت ورد على رسالة كوزيت
وأرسل الجواب مع غافروش، الذي عاد إلى المتراس وقتل هناك، إذ قاتل إلى جانب الثوار
شارك جان فالجان في ثورة حزيران إلى جانب الثورة وكان المفتش جافير أسيراً لدى الثوار فأطلق جان فالجان سراحه، وعرفه المفتش جافير، قدّم جان فالجان خدمات جليلة للثوار
وجرح ماريوس في أثناء الاشتباكات، وحمله جان فالجان
الذي وجد نفسه ومعه ماريوس جريحاً في الأنفاق تحت الأرض
وبعد ذلك في أنفاق مجاري باريس، وعندما حاول الخروج من نفق المجاري
وجد أمامه تيناردييه الذي ساعده في الخروج
دون أن يعلم أنّه يساعد جان فالجان لأنّ شكل جان فالجان كان قد تغير كثيراً

وما أن تخلص من تيناردييه حتى وقع بين براثن المفتش جافير
الذي ساعده في نقل ماريوس إلى بيت جده جيلنورمان
وساعد جان فالجان في الوصول إلى بيته، وفكر في اعتقاله ولكنه مدين لجان فالجان بحياته وفكر بإطلاق سراحه
ولكن هذا العمل خيانة لطبيعة عمله
ولذلك عاد إلى ضفة نهر السين ورمى نفسه فيه، وانتحر، بعد أن ترك جان فالجان حراً
الذي وافق على زواج كوزيت من ماريوس بونميرسي، الذي ورث عن أبيه لقب بارون
الذي بدوره حصل عليه في معركة واترلو، وأعطاه اللقب نابليون بونابرت نفسه
وأعطى جان فالجان ابنته بالتبني كوزيت مبلغ خمسمائة وأربعة وثمانين ألف فرنك
وهو مبلغ كبير جداً، وهي أموال جان فالجان عندما كان عمدة
سحبها من البنك في الوقت المناسب ووضعها في صندوق، وخبأ الصندوق في حديقة مهجورة وأخبر جان فالجان كوزيت أنها ليست ابنته..
وإنّه تبناها لأنّه بحاجة إلى ابنة يعطف عليها، ويحبها وهي بحاجة لأب
وأنقذ جان فالجان حياة ماريوس في أثناء القتال، وكان ماريوس في غيبوبة تامة
لم يعرف أن جان فالجان هو الذي أنقذ حياته، وأخبر جان فالجان حقيقة أمره لماريوس
بأنّه أمضى في السجن تسعة عشر عاماً لأنّه سرق رغيفاً أو أكثر من الخبز
لإطعام الأطفال الصغار الجياع
حزن جان فالجان كثيراً لفراق كوزيت، لأنّه أحبّها حباً عظيماً
وانقطع عن الطعام بعد فترة من زواجها، ومرض
وذلك لأنّ ماريوس بدأ يبدي تضايقه منه فابتعد جان فالجان عن ماريوس وكوزيت
وكتب لكوزيت أنّ النقود التي أعطاها إياها هي من حقها.
وعرف ماريوس من تيناردييه أنّ الذي أنقذه في المتراس وحمله عبر مجاري باريس
هو جان فالجان، قال له هذا لتيناردييه دون أن يعلم أنّه يقدم خدمة لجان فالجان
إذ جاء يفسد عليه ويقول عنه لماريوس بأنّه رآه في يوم من الأيام
يخرج من إحدى فوهات مجاري باريس ومعه جثة، أي أنّه قاتل، وجاء يبيعه هذا الخبر
ولم يعلم تيناردييه أنّ الذي كان مع جان فالجان ليس جثة وإنّما هو ماريوس
الذي قال عنه مخاطباً كوزيت :
" لقد أنقذ حياتي، لقد أعطاني إياك يا كوزيت، لقد ضحى بنفسه من أجلي
أنا الكافر بالجميل، أنا العديم الرحمة، أنا المجرم "

أما تيناردييه فأخذ من ماريوس مبلغاً من المال وهاجر إلى أمريكا

حيث تابع هناك خساسته..!

ومات جان فالجان الذي زرع الخير والمحبة في كل مكان وعاش للآخرين

ولم يعش لنفسه لحظة واحدةً، وكان عن قصد قد امتنع عن تناول الطعام

لأنّه شعر أنّ رسالته في الحياة قد انتهت

إنّه شخصية إيجابية لا تعرف نفسه إلا الطهارة

كانت نهاية حياة جان فالجان غريبة

إنه يرقد

بالرغم من غرابة قدره، لقد عاش

لكنه مات، عندما فقد ملاكه

الأمر يحدث ببساطة، من تلقاء نفسه

مثلما يأتي الليل عندما يولي النهار

واجه جان فالجان خلال سبعة وثلاثين عاماً، وهي المدة التي تستغرقها الأحداث، قوتين..

قوة القانون والدولة المتجسدة في شخصية المفتش جافير

وقوة الخارجين عن القانون والسلطة، ولكنهم بالوقت ذاته خارجون عن القانون الأخلاقي

وجسد هذه القوة تيناردييه وزوجته، وانتصر جان فالجان على القوتين بصبره وقوة إرادته وإيمانه بصوت الضمير والحق

أمّا جافير الذي طبق القانون بحرفيته، فلم يجد أمامه إلا طريقاً واحدةً وهي الانتحار

ورمى بنفسه في نهر السين، لم تستطع قوته الصمود أمام قوة الضمير والأخلاق الحقيقية

وكان جافير يحارب قوة خارجة عن الأخلاق وعن الضمير وعن قانون الدولة، وجسدها تيناردييه الذي أمضى حياته في النصب والاحتيال والسرقة والنهب

عذب كوزيت في طفولتها وابتز أمها فانتين

وحاول ابتزاز جان فالجان ونهب الجنود في معركة واترلو عام ١٨١٥

وانتهت حياته بالهروب إلى أمريكا، أيّ كأنّه خرج من الحياة، كأنه انتحر

وقتل ابنه غافروش وابنته إيبونين عام ١٨٣٢

التي كانت ترتدي ملابس الرجال، أي أنّ ابنه وابنته كانا يختلفان عنه.

كتاب (٢٧) الحب فـــــي زمن الكوليرا

فكرة عامة حول الرواية

ربما يكون أهم ما في تلك الرواية هي تلك الحيرة التي نجد أنفسنا غارقين فيها
منذ بداية الرواية حتى آخرها، وإن الدهشة التي أصابتنا في "مائة عام من العزلة"
لكفاءتها العالية، تصيبنا عند قراءة هذه الرواية، غير أنها قادمة من طرق أخرى
هنا كل شيء ممكن، كل شيء يتحول إلى الممكن
ويظهر بعد معرفة الأحداث بأنه لم يكن بالإمكان حدوثها بشكل آخر
أما الفكرة الثابتة في هذه الرواية فهي أنها "رواية حب"
"إنّ هذا الحب في كل زمان وفي كل مكان، ولكنّه يشتد كثافة كلما اقترب من الموت "

بيانات الرواية

المؤلف : غابرييل غارسيا ماركيز، روائي مبدع، حاز جائزة نوبل للأدب
التصنيف الموضوعي : رومانسي كلاسيكي
تاريخ النشر : ١٩٨٥
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٤٥٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٩ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الرواية

تروي الرواية قصة حب رجل وامرأة منذ المراهقة، وحتى ما بعد بلوغهما السبعين
وتصف ما تغير حولهما وما دار من حروب أهليه في منطقة الكاريبي
وحتى تغيرات التكنولوجيا وتأثيراتها على نهر مجدولينا في الفترة
من أواخر القرن التاسع عشر حتى العقود الأولى من القرن العشرين
كما أنها ترصد بدقة الأحوال في هذه المنطقة من العالم من حيث الأحوال
الاقتصادية والأدبية والديموغرافية دون التأثير على انتطام الأحداث
وسيرها الدقيق مما يضعنا أمام كاتب يمسك بأدواته على أحسن ما يكون
في نهاية القرن التاسع عشر في قرية صغيرة في الكاريبي
تعاهد عامل تلغراف وكان شابا فقيرا وتلميذة رائعة الجمال على الزواج
وتبادلا الحب عل مدى الحياة، وخلال ثلاث سنوات لم تكن حياتهما الا الواحد من أجل الآخر لكن "فيرمينا دازا" تزوجت من "جيفينال ايربينو" وهو طبيب لامع يفيض شبابا
حينئذ جاهد العاشق المهزوم "فلورينتينو" لكي يجعل له اسما لامعا ويكّون ثروة
حتى يكون جديرا بمن أحبها، ولن يكف عن ان يحبها طوال أكثر من خمسين عاما
حتى ذلك اليوم الذي سينتصر فيه الحب
لقد أصر (فلورنتينو اريثا) على الوصول لهدفه في الزواج من فرمينا داثا
وإخلاصه لهذا الهدف رغم أننا في مرحلة ما نظن ذلك شبه مستحيل
فهو يتعجل ويسارع لتقديم عهد الحب لــــــ(فرمينيا) في نفس يوم وفاة زوجها
مما يجعلها تطرده بكيل من الشتائم
ولكنه لا يفقد الأمل ويستمر في محاولة كسب صداقتها بطريقة عقلية
حيث لم تعد الرسائل العاطفية لها من تأثير مع امرأة في السبعين
يرسل لها رسائل عبارة عن تأملات في الحياة والزواج والشيخوخة تنال رضاها
وتساعدها على تقبل الشيخوخة والموت بطريقة أفضل وتقبله شيئا فشيئا كصديق من عمرها تتبادل معه الأحاديث والتأملات فيما لا زال هو يرى فيها الحبيبة
رغم تبدل مظهرها وذبولها وتجاوزهما عمر (٧٠ عاما)
ويتصادقان مع تشجيع ابنها الذي يفرح لأن أمه وجدت رفيقا من عمرها يتفاهم معها
ومع نقمة ابنتها التي ترى الحب في هذه السن (قذارة)

مما يؤدي بالأم لطردها من بيتها

– الحب لذات الحب..

في سفينة نهرية حيث يدعو (فلورنتينو اريثا) حبيبته لرحلة نهرية على سفينة تمتلكها شركته فتوافق، وهناك يقترب منها أكثر وتدرك بأنها تحبه رغم شعورها بأن عمرها (٧٠ عاما) لا يصلح للحب ولكن هذا ما كان يمنع (فلورنتينو اريثا) من الاستمرار بالأمل والسعي لراحتها فيتخلص من المسافرين الآخرين بخدعة أن السفينة عليها وباء الكوليرا لكي لا تنتهي الرحلة ويكون الفراق ويثبت أنها خدعة غير موفقة مع الحجر الصحي وتدخل السلطات

القصة التي بدأت بعبارة

" حسنا، أوافق على الزواج منك ان أنت وعدتني بألا تجبرني على أكل الباذنجان"

مكتوبة على قصاصة ورقة طويلة منتزعة من هامش دفتر مدرسي

وتنتهي مع آخر صفحة بهذه الفقرة..

"– إلى متى تظن بأننا نستطيع الاستمرار في هذا الذهاب والاياب الملعون؟

كان الجواب جاهزا لدى فلورانتينو أريثا..

منذ ثلاث وخمسين سنة وستة شهور وأحد عشر يوما بلياليها، فقال :

– مدى الحياة

و تنتهي الرواية والسفينة تعبر النهر ذهابا وجيئة رافعة علم الوباء الأصفر دون أن ترسو إلا للتزود بوقود فيما تضم عش الحبيبين الذين لا يباليان بكبر عمرها ويقرران أنهما الآن في مرحلة أفضل لوصول مرحلة ما وراء الحب وهي الحب لذات الحب

– اقتباسات من الرواية..

= أن الإنسانية كالجيوش في المعركة، تقدمها مرتبط بسرعة ابطأ افرادها

= ذاكرة القلب تمحو كل الذكريات السيئة، وتضخم الذكريات الطيبة وإننا بفضل هذه الخدعة نتمكن من تحمل الماضى

= علمته الشيء الوحيد الذى عليه ان يتعلمه عن الحب

و هو ان احدا لا يستطيع تعليم الآخرين الحياة

= في سنه هذه كان يدرك جيدا انه مشدود إلى الحياة بخيوط واهية

قد تنقطع لسبب بسيط بدون الم، اثناء النوم

= لقد عاشا معا ما يكفي ليعرفا ان الحب هو ان نحب في أي وقت وفي أي مكان

وان الحب يكون أكثر زخما كلما كان أقرب إلى الموت

= ان الحب يكون اعظم وانبل ما يكون وقت المحن

= الأمن، النظام، السعادة هي أرقام ما ان تجمع مع بعضها حتى تتحول مباشرة

إلى شيء كالحب : الحب تقريبا، ولكنها ليست الحب..!

= مشكلة الحياة العامة هي في تعلم السيطرة على الرعب

ومشكلة الحياة الزوجية هي في تعلم السيطرة على الضجر

= مشكلة الزواج هي أنه ينتهي كل ليلة بعد ممارسة الحب

ولا بد من العودة إلى بنائه كل صباح قبل تناول الفطور

= البشر لا يولدون دوما يوم تلدهم أمهاتهم

وإنما تجبرهم الحياة على ولادة أنفسهم بأنفسهم ثانية وبمرات عديدة

= ان الحكمة تأتينا بالوقت الذي لا تعود به ذات نفع

= علمته الشيء الوحيد الذى عليه ان يتعلمه عن الحب

و هو ان احدا لا يستطيع تعليم الآخرين الحياه

= سرعان ما أدركت أن رغبتها في نسيانه كانت أقوى محرّض لتذكره

= المرء يتعلم اللغات حين يريد ان يبيع، أما عندما يريد الشراء فالجميع يفهمونه كيفما كان

= لا بد من التخلي عن كل هذه التفاهات التي لا تترك مكانا للمعيشة

= كل امرىء هو سيد موته، والشيء الوحيد الذي بالإمكان عمله عندما تحين الساعة

هو مساعدته على الموت دون خوف أو ألم

= لست ثرياً.. أنا فقير يملك مالاً

= لاشيء يدخل البهجة إلى قلب مريض، كالحديث عن آلامه

= استحضار الماضي لا يمكنه إنقاذ المستقبل

= الجراح قليلة الالتئام سرعان ما تعاود النزيف وكأنها جراح الأمس

= القبيح والفقير لا ينالان أبداً ما يتمنونه

= يشعر المبتورين بالتشنجات والألم في أرجل لم تعد لهم

= فلا شيء يشبه الانسان كطريقة موته..

كتاب (٢٨) طريقة التفكير السيكولوجية الجديدة للنجاح

فكرة عامة حول الكتاب

يبين هذا الكتاب السبب في كون قدراتنا ومواهبنا لا تحقق النجاح وحدها
بل ان النجاح يعتمد على ما اذا كنا نسير نحو أهدافنا بعقلية ثابتة أم بعقلية متطورة
ويوضح لماذا لا ينمي ثناؤنا على ذكاء أطفالنا، قدرتهم ع تحقيق الانجاز
بل ان هذا قد يدمر نجاحهم في الحقيقة..!
ومن خلال العقلية الصحيحة يمكننا تحفيز أبنائنا ومساعدتهم على التحسن في دراستهم ويمكننا
من تحقيق أهدافنا الخاصة أيضا على المستويين الشخصي والمهني

بيانات الكتاب

المؤلفة : كارول اس دويك، أستاذ دكتور علم النفس في جامعة ستانفورد
واحدة من أبرز الباحثين في العالم في المجالات الشخصية
وعلم النفس الاجتماعي، وعلم نفس النمو
التصنيف الموضوعي : علم نفس اجتماعي استشاري
تاريخ النشر : ٢٠٠٧
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣١٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١١٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٥ من ٥

ملخص الكتاب

– يُعد بعض الناس أكثر ذكاءً وتفكّرًا وجسارةً من الآخرين
وقد أسند العلماء لسنوات هذه الاختلافات إلى مجموعة
من العناصر البيئية والفسيولوجية (علم وظائف الأعضاء) والتركيبة الجينية
ولكن هناك عوامل أخرى تساعد في تحديد الصفات الشخصية
بما في ذلك الصفات التي تنشا من وجود " عقلية ثابتة " أو " عقلية متطورة"
– أولئك الذين ينظرون إلى ذكائهم وشخصياهم
على أنها غير قابلة للتغيير يتمتعون بـــ " عقلية ثابتة "
يعتقدون أن الذكاء والشخصية ليسا عرضة للتغيير
ويشعرون أنهم بحاجة إلى أن يثبتوا أنفسهم باستمرار في جميع الحالات
يُشكل الأشخاص ذو العقليات الثابتة هذه النظرة في سن مبكرة غالبًا
وعادة ما يرجع السبب إلى بعض التأثير من معلميهم أو آبائهم
وعلى العكس من ذلك، يعتقد الأشخاص ذو " العقلية المتطورة" أن بإمكانهم
تحسين صفاهم الشخصية أو تغييرها مع مرور الوقت
ويؤمنون بأن المستقبل يوفر لهم فرصًا للنمو والتطور حتى في الأوقات الصعبة
– ولمعرفة الاختلافات بين العقلية الثابتة والمتطورة
سأل مذيع أشخاص عمّا كانوا سيفعلون لو أنهم حصلوا على تقدير مقبول
في اختبار منتصف الفصل ثم بعد ذلك حصلوا على مخالفة إيقاف سيارة
وبسبب الأحداث المتراكمة
قال الأشخاص أصحاب العقليات الثابتة أن هذا الموقف يثبت أن..
" العالم يسعى للنيل منهم " أو أنهم أغبياء وفاشلين
أما الأشخاص أصحاب العقلية المتطورة فقد قالوا أنهم سيعملون بجد
ليكونوا أكثر حرصًا في المدرسة وفي مواقف السيارات

– تأثير الحالة الفكرية..
– للحالة الفكرية إيحاءات هامة رغم أن أغلب الناس يخطئ في تقدير قدراهم الذاتية
يميل أصحاب العقلية الثابتة إلى أخذ موضوع الفشل بشكل شخصي

حيث يفسرون أي نكسة أو هزيمة بشكل عاطفي، من مطرود إلى مرفوض، كرسالة للرفض
– واحساسهم بالرفض يفاقم من تدني تقديرهم لذاهم
وهم يجتهدون في إخفاء نقاط ضعفهم لكنهم يعتقدون أن علاقاهم وصفاهم
وصفات شركائهم كلها غير قابلة للتغيير
– على النقيض من ذلك، يعتقد أصحاب العقلية المتطورة
أن بإمكاهم تغيير صفاهم الشخصية وتطوير إمكاناهم
وهم على الأرجح يعتمدون على مواهبهم
ويحبون ممارسة التعلم ويشعرون بالإحباط عندما لا يتمكنون من تنمية قدراهم الكامنة
امتلاك عقلية متطورة يساعد في التغلب على الضغوط
– أيضًا، تُحدد طريقة التفكير صفات الشخصية القيادية
بما في ذلك أداء الأشخاص في المدرسة
يخسر طلاب الطب ذو العقلية الثابتة اهتمامهم بمادة مهمة
عندما يحصلوا فيها على تقدير مقبول
ويفقدون الاهتمام كذلك عندما لا يحصلون على مكافآت سريعة
كوهم اعتادوا على التصحيح والتعزيز السريع
أما أصحاب العقلية المتطورة، فكلما كانت المادة أكثر صعوبة، كانوا أكثر نجاحًا وازدهارًا
– تؤدي طرق التفكير دورًا في تنمية " المواهب الطبيعية "
وجد أحد الباحثين التربويين أن الأشخاص الإستثنائيين، من السباحين إلى الموسيقيين
لم يُظهِروا مواهبهم إلا بعد أن درسوا واستغلوا قدراهم وإمكاناهم
موزارت (من أعظم الموسيقيين في التاريخ)، على سبيل المثال
عمل لمدة عشر سنوات قبل أن يكتب عملاً يستحق الذكر
أما المخترعون والفنانون فقد اشتركوا في القدرة على التعلم على مر الزمن
مع أهم بلغوا سن النضج، فهم لم يعتمدوا فقط على قدراهم الطبيعية
طرق التفكير عبارة عن ملكات عقلية محددة أو متنوعة
لذلك قد يكون أحد الفنانين أكثر انفتاحًا على الأفكار الجديدة
ولكنه يكون أكثر تحفظًا اجتماعيًّا
– تؤثر طرق التفكير على الأشخاص المحبطين
يميل الطلاب المحبطون أصحاب العقليات المتطورة

إلى العمل على حل مشكلة اكتئابهم أثناء استمرارهم

في الحضور للمدرسة وممارسة اهتماماتهم الخارجية

أما الطلاب أصحاب العقليات الثابتة يصبحون

أقل نشاطًا ومشاركة عندما يصابون بالإحباط

– يتفاعل أصحاب العقلية الثابتة بصورة مختلفة

عن أصحاب العقلية المتطورة مع الثناء والإشادة

ويميل الأطفال الذين يتلقون مديحًا على ذكائهم

إلى تبني عقلية ثابتة ورفض التحديات الجديدة

إذ أنهم يريدون أن يتنعموا بالنجاح في الاختبارات

ولا يريدون أن يخاطروا بالكشف عن نقاط ضعفهم

والطلاب الذين قيل لهم أن لديهم قدرات عالية

يكرهون أن يُطلب منهم حل المشكلات الصعبة

يقولون أن العمل الإضافي يسلبهم متعتهم في التعلم

في نفس الوقت، يحب الطلاب الذين تلقوا إشادة على اجتهادهم

أن يعملوا على حل المشاكل الصعبة

أثبتت التجارب أن الثناء على قدرة الطفل يعمل على إنقاص درجة اختبار الذكاء لديه

لكن الثناء على اجتهاد الطفل يزيد من مجموع اختبار الذكاء

– يمكن أن يكون تصنيف الناس مؤذٍ للغاية،بدءًا من وصف الأطفال

بـــ " الموهوبين" و" الاستثنائيين " إلى استخدام الصور النمطية الجنسية والعنصرية السلبية في الواقع، تسميات كهذه تُشعر الناس بالدونية وتولد نوعًا من السلبية

وغالبًا، يشجع التصنيف الناس على عدم إطلاق قدراتهم الكامنة

وعندما يصدق الناس هذه الصور النمطية

فهم غالبًا يكذبون بشأن انجازاتهم الحقيقية أو يبالغون في الحديث عنها

يمكن لآراء الناس أن تكون مدمرة، فعندما يقول المعلمون لفتيات أنهن قد لا يقدمن أداءً جيدًا في الرياضيات أو العلوم، فقد يؤدي ذلك بهن إلى تدني الأداء

– تغيير طريقة تفكيرك..

– مع أن طرق التفكير تكوّن وجهات نظر قاطعة تجاه العالم

إلا أن بإمكان الأشخاص تغييرها عن طريق تعلم مهارات جديدة
يمكن تعليم البشر كيف يتصرفون بطرق جديدة
و كيف يواجهون التحديات، وكيف يفكرون بشكل مختلف
فعلى سبيل المثال، عندما يتحدى الرياضيون ذو العقليات المتطورة أنفسهم
فإنهم يكتسبون صفات شخصية ايجابية
و وفقًا لباحثين رياضيين، فإن الرياضيين أصحاب العقليات المتطورة لا يركزون على الفوز فقط
بل يركزون على الأسلوب أو الطريقة ويتجاهلون ما يشتتهم
مستمتعين بالتحدي بقدر ما يستمتعون بالنتيجة
ويتعلمون من الفشل، مدركين أن العمل الشاق يجلب مكاسب شخصية
على النقيض من ذلك، يُجبر الرياضيون ذوي العقليات الثابتة أنفسهم
على الفوز ليظهروا أنهم أفضل من منافسيهم، وعند الخسارة يصابون بالاكتئاب

—

– الموهبة والتعليم..
– التجارة اليوم تقدس الموهبة، وقد كوّن هذا بعض طرق التفكير عن غير قصد
شركة انرون **Enron** [التي أفلست] مثلاً تبحث عن الأشخاص الموهوبين
أصحاب الدرجات العلمية العليا. وبشكل معقد جدًّا
كوّن ذلك ثقافة داخلية ترى أن فشل الشخص يؤثر على سمعته أو تشويه صورة شركته بالضرورة ، تكره شركة انرون الاعتراف بالأخطاء وتبالغ في تقدير الصورة الخارجية
وعندما راجع المستثمرون نشاطات الشركة وفحصوها
اتخذ مديروها موقف الدفاع ولم يصدقوا في معلوماتهم بسبب عقليتهم الثابتة
– تبين البحوث أن الشركات التي لديها مديرين بعقليات متطورة
يميلون إلى البحث عن موظفين قادرين على مواجهة أوجه القصور وايجاد الحلول
يؤمن هولاء المديرون بقدرة الأشخاص على التطور والنماء والتغلب على المشاكل
أجرت إحدى الدراسات مقارنة بين الشركات وفقًا لارتفاع وانخفاض قيمة أسهمها
وعندما قارنت بين الشركات ذات النمو الاستثنائي (بالنسبة لقيمة أسهمها)
والشركات التي لم تنمُ أو تلك التي حققت مكاسب ثم تلاشت لاحقًا
وجدت أن نجاح الشركة ارتبط بوجود مديرين كانوا يقيمون
عمل الشركة باستمرار ويواجهون اخفاقاتها

على سبيل المثال، يعقد المدير التنفيذي لشركة سيركت سيتي **Circuit City**
مناظرات في غرفة الاجتماعات الخاصة به لمناقشة المشاكل العاجلة
حتى يتمكن من سؤال أعضاء مجلس الإدارة الآخرين والتعلم منهم
– كما وجدت دراسة أخرى أن تحديد مهمة للطلاب
وتوضيح كيف يُقاس النجاح فيها قد يُحدد أي عقلية يمكن أن يكتسبها الطلاب
أعطى باحثون مجموعتين من الطلاب هدفًا ذا انتاج عال ليحققوه
أخبروا إحدى المجموعتين أنها ستُقيّم على مدى معرفتها بإحدى العمليات (تكوين عقلية ثابتة) وأخبروا المجموعة الأخرى أنهم سيكتسبون مهارات جديدة حيث يمكنهم أن يتعلموا أثناء عملهم (تحفيز عقلية متطورة)
في البداية، فشلت كلا المجموعتين في تحقيق الأهداف
ولكن مع مرور الوقت تعلم أفراد مجموعة العقلية المتطورة من أخطائهم
وحفزوا بعضهم البعض، وفاق انتاجها انتاج المجموعة الأولى
– التدريب على طرق التفكير وتعلمها من الوسائل المثمرة
التي تساعد على تعزيز تقدير الطالب لذاته
المفتاح الأساسي هو أن يُظهر المرشد اهتمامه بتقدم الطالب وبعملية تطويره بشكل شامل
لكن على المرشدين أن يكونوا حذرين في كلامهم
في أغلب الأحيان يعمل الثناء الأعمى ضد مصلحة الأطفال
لأنه يرسل رسائل مختلطة حول مدى سرعة تعلم الطلاب
وعن مدى فاعلية عاداتهم في الدراسة أو حول ما لديهم من قدرات
الثناء على جهود ومنجزات الطلاب يمكنهم من السعي لمواجهة تحديات أكثر صعوبة
قد يفسر الطلاب حتى بعض التعليقات عديمة الضرر
مثل:
" أنت تتعلم بسرعة لأنك ذكي جدًا"
لتعني أن التعلم البطئ غير جيد. وكذلك ليس من الحكمة حماية الأطفال من الفشل
– الفشل أو عدم تحقيق الأفضلية يحدث كثيرًا في الحياة، وهو أمرٌ شائع
لا يقدم الآباء الذين يركزون على تحقيق الأفضلية أي بديل للطفل عندما يفشل
إنما يتركونه لإلقاء اللوم على الآخرين أو التقليل من قيمة النشاط
أو تحويل الفشل إلى نبوءة ذاتية التحقق

–

– فتح وإغلاق : العقلية والقيادة..

– بإمكان القائد الذي يتمتع بعقلية ثابتة أن يقود شركته للفشل

وجد أحد الباحثين أن مديري الشركات الذين يركزون على صورهم الشخصية

يفعلون ذلك على حساب شركاتهم

لي أياكوكا – على سبيل المثال – ساعد على بث الروح مجددًا في شركة كريسلر

لكنه بعد ذلك ركّز على سمعته الشخصية، فانهارت الشركة بينما كان منشغلاً عنها

– وجد نفس الباحث أن المديرين الذين يعتبرون أنفسهم عباقرة وأصحاب رؤى ل

ا يستطيعون بناء فرق كبيرة

ذهب البرت دونلاب، المتخصص في إنجاح الشركات

والذي كان دائمًا على استعداد لاثبات نفسه مرة أخرى، إلى شركة سنبيم **Sunbeam**

عام ١٩٩٦ وفصل نصف الموظفين ورأى أن قيمة الأسهم مرتفعة

حتى أنه لم يستطع بيع الشركة

وكونه يدير الشركة، قام بطرد من يختلف معه من الموظفين واضطر إلى زيادة الدخل

وقد تم طرده في غضون ٣ سنوات

– المديرون أصحاب العقليات المتطورة على النقيض من ذلك تمامًا

خذ مثالاً على ذلك جاك ويلش الذي تولى قيادة شركة جنرال الكتريك عام ١٩٨٠

عندما كانت تقدر بـــ ١٤ مليون دولار ثم أصبحت تقدر ب ٤٩٠ مليار دولار بعد عشرين عامًا

– وصل ويلش إلى أعلى منصب في الشركة

من خلال اعترافه بأنه ليس عبقريًا وبوعده بأن يكون مستعدًا للتعلم

– وقد نجحت هذه الخطوة

كان مصرًّا على توليد المزيد من طاقة الموظف

وعلى نسف العوائق السلطوية الداخلية (البيروقراطية)

– كان جاك ويلش يلتقي باستمرار

مع موظفي خطوط التجميع في المصانع ليستطلع آرائهم

وتخاطب مرة مع نادي صغير لأعلى المديرين في جنرال الكتريك

وسألهم عن خطط النادي ونشاطاته. وبعد شهر تقريبًا

أعلن رئيس النادي أن أعضاءه سيصبحون متطوعين لخدمة المجتمع

وأن النادي سيفتح باب التسجيل في عضويته

وبعد عشرين عامًا، بلغ عدد أعضاء النادي ٤٢ ألف عضو

قام ويلش كذلك بطرد أربعة مديرين حققوا أهدافهم المالية لكنهم لم يراعوا قيم جنرال الكتريك

– ارتكب ويلش خطأً فادحًا عندما اشترى شركة كيدر بيبودي **Kidder, Peabody & Co** لكنه تعلم من هذا الخطأ

كلفت الصفقة شركة جنرال اليكتريك مئات الملايين من الدولارات

وقد علّم ذلك ويلش الخط الرفيع بين الفشل والثقة الزائدة

– يملك القادة الجيدون الرغبة في التعلم. وجدت دراسات أنه لا يوجد ما يسمى "قائد بالفطرة" يصبح الأشخاص قادة عن طريق تغيير أنفسهم

على الشركات أن تميّز المرشحين للقيادة الذين يعتمدون على تنمية قدراتهم الكامنة

ثم تمنحهم الفرصة لتعلّم مهارات جديدة

بدلاً من تحديد مستقبل القادة عن طريق موهبتهم الفطرية

في الواقع، عندما تمنح الشركات الفرصة لموظفيها كي يتعلموا

فإنها بذلك تمنحهم الفرصة ليتقدموا ويحققوا مكاسب أكثر

ولأن يكونوا أكثر استعدادًا لمواجهة تحديات الحياة

الحب والحرب..

– يتفاعل ذوي العقليات المتطورة بشكل مختلف مع العلاقات الشخصية

أكثر من ذوي العقليات الثابتة

يسعى أصحاب العقليات الثابتة إلى تكوين علاقات عفوية طبيعية وإلى انفصالات دراماتيكية

لا يغفرون سريعًا لأن ذلك قد يُعد ضعفًا أو قد يثير خطر الرفض

وعندما تسوء علاقاتهم فإنهم يضطرون لإلقاء اللوم على شركائهم بسبب عقليتهم الثابتة ويتجنبون أي لوم شخصي

وفي حالات متطرفة، قد يكون الشخص تنافسي لدرجة أنه يحجب انجازات شريكه أو هويته

– رؤيتك قد تكون مصدر سعادة أو مصدر شقاء

وذلك يعتمد على طريقة تفسيرك للأمور وطريقة تفاعلك معها

يميل أصحاب العقليات الثابتة إلى أن يطلقوا أحكامًا على الناس

استعان علماء النفس بالعلاج المعرفي لتشجيع الناس على أن يسألوا أنفسهم

لماذا يصدرون أحكامًا متطرفة على الآخرين وما إن كان هناك ما يبرر آراءهم

وكانت هذه إحدى وسائل كسر دائرة العقلية الثابتة وفتح مسارات جديدة للتطور والنمو

– مقتطفات مهمة..

= عقليات الناس إما أن تكون منغلقة ثابتة أو منفتحة متطورة

= أولئك الذين يعتقدون أن صفاقم الشخصية غير قابلة للتغيير يمتلكون "عقلية ثابتة"

= أولئك الذين يعتقدون أن بإمكانهم تغيير أو تحسين سماقم الشخصية

مع مرور الوقت يمتلكون "عقلية متطورة

= يعتقد أولئك الذين يمتلكون عقلية متطورة أن المستقبل يقدم لهم فرصة للتقدم

حتى في الأوقات العصيبة

= تنتج العقليات وجهات نظر قاطعة لكنها قابلة للتغيير

= يميل الأطفال الذين يتلقون ثناءً على ذكائهم

إلى تبني عقلية منغلقة وإلى رفض التحديات الجديدة

= استحوذ جاك ويلش على شركة جنرال الكتريك عام ١٩٨٠

حيث بلغت قيمتها ١٤ مليار دولار

وبعد عشرينَ عامًا وصلت قيمتها إلى ٤٩٠ مليار دولار

= يتمكن الرياضيون ذوو العقليات المتطورة من بناء شخصيات قوية

من خلال تحدي أنفسهم

= عادةً، لا يتمكن رؤساء الشركات الذين يمتلكون عقليات ثابتة

ويعتقدون أنهم عباقرة وأصحاب رؤى من بناء فِرق كبير

= تعليم التفكير والتدريب على مهاراته يعزز من تقدير الذات عند الأطفال

كتاب (٢٩) رحلة إلي مركز الأرض

فكرة عامة حول الرواية

كانت فكرة مجنونة خطرت لعمه، ولم يكن يملك سوى القبول

ســـــ يقومان برحلة إلى مركز الأرض عبر فوهة بركان خامد..!

إن أحدا لم يسبقهما إلى رحلة مماثلة..

لهذا كل شيء ممكن.. كل كابوس حقيقة.. وكل خطوة قد تكون الأخيرة..!

إن عشاق (جول فيرن) لن يدعوا هذه الرواية تفوتهم..

بيانات الرواية

المؤلف : جول فيرن، روائي فــرنسي، وشاعر، وكاتب مسرحي

اشتهر بروايات المغامرة وله الأثر العميق في أدب الخيال العلمي

التصنيف الموضوعي : مغامره وخيال علمي

تاريخ النشر : ١٨٦٤

متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٨٥

متوسط عدد ساعات قراءة : ٤ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ جنيه

ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٤ من ٥

ملخص الرواية

يجد البروفسير (أوتو ليدنبروك) – أستاذ الجيولوجيا والعاشق للعلم والكتب – كتابًا قديمًا عن أمراء أيسلندا القديمة، فيخبر ابن أخيه (أكسل) – الطالب والهاوي للعلم أيضًا – عن هذا الكتاب الهام، لكن المشكلة كانت في أن الكتاب مكتوب بلغة (رونية) قديمة، ومع خبرة البروفسير باللغات، فإنه وجد صعوبة شديدة في التعامل مع الكتاب، حتى تأخَّر عن موعد العشاء، وهو أمر لم يحدث من قبلُ، وجد في الكتاب ورقة صغيرة مكتوبة بالشفرة، خمَّن أنها تحوي تفاصيل كشف مذهل، لكن البروفسير لنفاد صبره يغضب سريعًا، فينصرف من المنزل وهو لا يدري كيف يحل هذه الشفرة، وبغير قصد يدخل أكسل الغرفة، ويرى الورقة، ويتبيَّن له فحوى الورقة ومعناها!

كانت الورقة تقول: "انزل من فوهة يوكول سنيفل، الذي يمسه ظل سكارتاريس بنعومة قبل بداية شهر يوليو أيها المسافر الشجاع، وستصل إلى قلب الأرض كما فعلت أنا"، وتوقيع صاحبها (ساكنوسم)!

على الفور يزمع البروفسير – أمام دهشة وخوف وتوجُّس أكسل – أن يرحل إلى قلب الأرض منفذًا قول كاتب الورقة، أخذ أكسل يحاول إثناء عمه عن الرحلة، لكن دون جدوى، قال أكسل: العلم يؤكد أن هذه الرحلة مستحيلة، إن درجة الحرارة تزداد كلما توغَّلت إلى أسفل، فرد عليه عمه: ماذا لو كانت هناك درجة لا تنخفض بعدها الحرارة!

ذهب أكسل للقاء خطيبته (جروبن) ابنة عمه البروفسير، وأخبرها بالرحلة المقررة، وفي سرعة شديدة جهز البروفسير حقائب الرحيل وكل ما تحتاجه الرحلة، ووجد أكسل نفسه متورطًا في رحلة لا يريدها، وودَّع خطيبته جروبن في يأس، وانطلق هو وعمه البروفسير المتحمس صباحًا حتى وصلا إلى كوبنهاجن، فقابلا صديقًا لعمه، وأخذا يجولان في المدينة بعض الوقت.

انطلقا برًّا إلى رحلتهما المنشودة، وبعد عشرة أيام وصلا إلى ساحل أيسلندا، فنظر البروفسير إلى جبل عال له قمتان، وهتف: سنيفل، سنيفل!

حين وصلا أيسلندا قابلا السيد فريدريكسون معلم العلوم في مدرسة ريكيافيك الذي رحَّب بهما، واكتشف البروفسير حين ذهب لمكتبة البلد – للبحث عن كتب لكاتب الشفرة المدعو ساكنوسم – أن الكنيسة أحرَقت كتبه، وعدَّته عدوًّا لها، ولكن مدرس العلوم اقترح على البروفسير ليدنبروك أن يستكشف بركان سنيفل، فانتهز البروفسير الفرصة ووافَق على الفور، فرتَّب لهما السيد فريدريكسون دليلاً ماهرًا؛ ليقوم بالرحلة معهما، كان الدليل رجلاً طويلاً هادئًا يُدعى: (هانز).

أعد البروفسير معدات الرحلة، وكان من أهمها: ترمومتر يقيس حتى ١٥٠ درجة مئوية، وبارومتر لقياس الضغط، وكرونومتر لقياس الزمن حسب موقع هامبورج، وبوصلتان، وحبال، وطعام.

في المساء وصلا إلى قرية صغيرة قرب البركان، وكانت الشمس غير غائبة؛ لأنها تظل في سماء أيسلندا طوال يونيو ويوليو حتى في الليل، صارح البروفسير هانز بأنهم يريدون النزول إلى البركان، فلم يبد على هانز أي رفض، أما أكسل فكان خائفًا هلوعًا، لكن وقت التراجع قد مضى، لم يكن نزولهم إلى البركان هو ما يُخيفه، ولكن ماذا لو ثار هذا البركان وهم في داخله؟ لكن عمه – الذي كان يَملِك لكل سؤال من أسئلته جوابًا – قال له: إن هناك علامات قبل ثورته، بخار قوي يتصاعد قبلها بمدة، فسكت أكسل على مضضٍ، كان ارتفاع البركان خمسة آلاف قدم، أخذ الجميع يصعد؛ البروفسير وأكسل، وهانز، وبعض الحمَّالين الذين يحملون الأمتعة حتى أعلى الجبل فقط، في صعودهم نَجَوْا من كتلة من الصخور والغبار البركاني كادت تُطيح بهم لولا يقظة هانز.

عند منتصف الليل وصلوا لقمة البركان، وكان نقص الأكسجين شديدًا، أخبرهم هانز أن اسم القمة التي كانوا فوقها تُدعى سكارتاريس!

كانت هذه هي القمة التي تكلم عنها ساكنوسم الكاتب المجهول!

بدؤوا النزول من فوَّهة البركان، وقد ربطوا بعضهم ببعض بحبل طويل؛ حتى يستطيعوا إنقاذ مَن تزل قدمه أو تتشقق الأرض الجليدية تحت قدميه، وصلوا لقاع البركان الذي كانت فيه ثلاث فتحات، هي قمم المداخن التي تنبعث منها نيران البركان إذا كان نشطًا، كان اتساع كل فتحة مائة قدم، وعلى صخرة بين الفتحات قرأ البروفسير – وهو يصرخ من الفرحة – اسم ساكنوسم الرجل الذي دلَّهم على كل هذا، وهنا عاد الحمالون أدراجهم ونام الجميع لبعض الوقت.

ظل الجميع لعدة أيام ينتظرون شروق الشمس؛ حتى يسقط ظل سكارتاريس على الفتحة المعنية من الفتحات الثلاث، وفي اليوم الثامن والعشرين من يونيو أشرقت الشمس، وفي الظهيرة سقط الظل على الفتحة الوسطى، حمل كل واحد ثُلُث المتاع على ظهره، وأخذوا في النزول باستخدام الحبال إلى حيث يأمُل البروفسير إلى مركز الأرض.

ظلوا ينزلون ساعات عدة حتى وصلوا إلى عمق ٢٨٠٠ قدم، والبروفسير لا ينسى أن يتفحص الصخور بفضول علمي قاتل أحنق أكسل الذي كانت احتمالات النجاة تضيق بالنسبة له كلما توغلوا أكثر، وصلوا إلى قاع البركان، ومشوا في طريق يتفرع إلى ممرين، اختار البروفسير أحدهما على الفور، لكن بعد عدة أيام أحس أكسل أن هذا الطريق لا ينحدر، بل يرتفع حين وصلوا لآخر الطريق، وتيقَّنوا أنه ممر مسدود، وكاد الماء الذي معهم يَنفَد، فعادوا مرة أخرى حتى نقطة الالتقاء، ولم يتمالك أكسل نفسه فهوَى من التعب والظمأ، ولكن عمه فاجأه بشربة ماء أخيرة، كان قد ادَّخرها له، فأثر ذلك في أكسل، ولكنهما أخذا يتجادلان؛ أكسل يريد العودة، والبروفسير يريد المُضي، وهانز واقف هادئ لا يفهم ما يقولان، لكنه رهن إشارة البروفسير، وفي النهاية طلب البروفسير يومًا واحدًا إضافيًّا يمشونه في الممر الجديد، فإن وجدوا شيئًا وإلاَّ رجعوا، وجد هانز الماء بعد قليل، لكنه احتاج أن يضرب الصخر بالفأس؛ حتى تدفَّق الماء الساخن بعد قليل، واستطاعوا أن يشربوا، وتركوا الماء

يتزل خلفهم؛ ليكون نهرًا صغيرًا تحت أرجلهم، يتبعهم ويشربون منه، وأسموا هذا النهر هانز باخ؛ لأن هانز هو من اكتشفه!

بعد وجود الماء تشجَّع أكسل لإكمال الرحلة، وبعد مدة وجدوا فُوَّهة أخرى، قال البروفسير: إنها ستتزل بهم إلى عمق أكبر، وكانوا قد قطعوا حتى الآن ١٥ ميلاً تحت الأرض، بعدها بأسبوعين وصلوا إلى عمق ٩٠ ميلاً تحت الأرض، لكن وهم يسيرون، فقدوا أكسل؛ إذ وجد نفسه فجأة وحيدًا بعيدًا عن رفيقَيه، وظل ساعات وساعات يحاول الوصول إلى مكان صاحبَيه، حتى سمع صوت عمه، فصاح متلهفًا، لكن بحساب سرعة الصوت وزمن انتقال الصوت خمَّن أن المسافة بينهما تزيد عن أربعة أميال، وحاول أكسل أن يتحرك، لكنه انحدر في منحدر صخري، وسقط فاقد الوعي، ولَمَّا استيقظ وجَد عمه وهانز ينظران إليه في سعادة، ووجد حوله شيئًا جديدًا تمامًا.

كانت الأرض مغطاة برمل أبيض نظيف، وهناك ضوء قادم من فتحة ما، وهناك صوت كهدير البحر، كان هناك بحر ورمال، وسماء وسحب، بل وغابة من الأشجار، أخبره البروفسير أن كل هذا تحت الأرض!

قرَّروا الإبحار عبر هذا البحر الجديد؛ حتى يصلوا للممر مرة أخرى، ويتابعوا الرحلة، ولم يكن أمامهم سوى أن يصنعوا طوفًا كبيرًا، وقام هانز – الرجل القوي متعدد المهارات – بصُنعه بسرعة ومهارة، وسَرعان ما كان يسبح فوق هذا النهر الذي أسموه (بحر ليدنبروك).

انطلق الطوف بسرعة كبيرة بسبب كثافة الماء، وجرب هانز الصيد، فأخرج لهم سمكة بلا عينين، ولا أسنان ولا ذيل، كانت سمكة منقرضة منذ ملايين السنين، رَأَيَا في الرحلة أيضًا حيوانين عملاقين أسطوريين يتصارعان، كادا يقلبان الطوف، ومرَّا على جزيرة صغيرة أسموها (جزيرة أكسل).

كانوا قد عبروا مسافات طويلة تحت الأرض، حتى قاربوا أن يكونوا تحت إنجلترا، وبدأ الجو يُنذر بعاصفة رهيبة، وانهمر المطر عليهم كالشلالات، وظل الجو رهيبًا عدة ساعات، وهدأت العاصفة، وساد الظلام، وقذَفهم الموج إلى شاطئ، ولكنهم لم يعرفوا أين هم؟ وكيف سيتحركون؟ وبعد قليل بدا أنهم عادوا من حيث بدؤوا، وشعر البروفسير بالإحباط، سأل أكسل عمه: ماذا سنفعل؟

قال: سنعود مرة أخرى!

أعد هانز الطوف مرة أخرى، ووضع الأمتعة أو ما بقِي منها، لكنهم بعد أن ساروا بالطوف مسافة قليلة، رأوا أفيالاً ضخمة هي الماموث القديم، كان عددها كثيرًا، والأعجب أنهم رأوا إنسانًا بجوار هذه المخلوقات الضخمة يتناسب حجمه معها!

وسرعان ما هرعوا إلى بحر (ليدنبروك) مرة أخرى، فارِّين من هذا العجب الذي لا يصدق، وبعد مدة وجدوا اسم ساكنوسم على صخرة، وسُر البروفسير بذلك أيَّما سرور، وقال: إنني سأحفر اسمي بجوارك هناك في مركز

الأرض، والْتَهَب حماس أكسل هو أيضًا، فقال لعمه: إلى الأمام يا عماه، فقال عمه: بل إلى أسفل يا بُني، إلى أسفل!

وجدوا الفتحة التي اجتازها ساكنوسم، ولكنها كانت مسدودة بصخرة كبيرة، فاستعملوا المتفجرات، لكن درجة حرارة هائلة تصاعدت مع الماء الذي حمل الطوف معه إلى أعلى بسرعة شديدة، وتبيَّن لهم أنهم في قلب بركان نَشِط، والماء الذي تحتهم شديد السخونة؛ لأن تحته الحِمَم التي ترتفع من البركان، قال البروفسير: لعل ذلك من حُسن حظنا، فهو وسيلتنا الوحيدة للعودة والخروج من هنا!

زادت السرعة وزادت الضوضاء وساد الظلام، وخرجوا من الفُوَّهة، وقذفهم الماء إلى ساحل بعيد، تبيَّن لهم بعدها أن هذه بلدة في البحر المتوسط، وسَرعان ما أخذوا طريق العودة إلى هامبورج، وبالرغم من أن الرحلة لم تكتمل حتى النهاية، فإن الأوساط العلمية احتفت بالبروفسير (ليدنبروك)، وألقى محاضرة في الجامعة عن رحلته العجيبة، وقدم المخطوطة الأصلية التي كتبها ساكنوسم، وعاد هانز إلى وطنه تاركًا البروفسير؛ لينعم بمجده العلمي، وأكسل ليتزوج من ابنة عمه

كتاب (٣٠) الغريب

فكرة عامة حول الرواية

إحدى أشهر الروايات عالميًا والمترجمة إلى ٤٠ لغة والحائزة ع جائزة نوبل
غريب يروي قصته التي تبدأ بغربته عن بلده وثم بموت أمه
"اليوم ماتت أمي، أو ربما ماتت بالأمس.. لست أدري

بيانات الر واية

المؤلف : ألبير كامو، فيلسوف وجودي وكاتب مسرحي وروائي فرنسي–جزائري
التصنيف الموضوعي : فلسفة العبث
تاريخ النشر : ١٩٤٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٨٥
متوسط عدد ساعات قراءة : ٤ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٦٠ ج، تقليد : ١٠ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الرواية

– وفاة أمه..

في مكان ما من سواحل الجزائر العاصمة، في زمان ما بأوائل سنوات القرن الماضي.. رجلٌ اسمه "مارسو" وسأطلق عليه نفس اللقب الذي أطلقه على نفسه..

"الغريب".. هذا الرجل الذي يشبه الكثيرين

غير مكترث ولا مبال ولا مهتم.. هذه الصفات الأولى الذي تتلقفها عنه فور مقابلته..

ثيابه توحي بأنه شخص متعب، لكنه مع ذلك يجهد في أن يكون مرتباً.. وغالباً لا ينجح، ظاهره يكسوه الشقاء الذي تبدد تحت عينيه، وفي شعره على صغر سنّه، إضافة إلى لحيته التي أطلقها لأن لا يرغب في حلاقتها كل يوم.. يكتفي بتشذيبها كل عشرة أيام..

توفيت والدته التي ترقد في مأوى العجزة منذ سنوات، وتبعد عنه مسير يوم كامل في الحافلة..

تلقّاه خبراً مثل أي خبر يطالعه على قناة تلفزيونية، ربما هول الصدمة أثر على مجاري دموعه فكواها بدل أن يفجرها..

غصّت روحه وقرّر أن يبكيها بدموع كبيرة فور وصوله لجثمانها، وسافر إلى مأوى البؤس ذاك حيث كانت تعيش والدته التي أُرغمت على اللجوء إليه بعد أن اصطكت الحياة بجيوب "الغريب" فلم يعد يستطيع تحمل نفقات الدواء والطعام، وعمله المضني يجبره على الابتعاد عنها أياماً متتالية لذا كان قراره أن تسكن هذا الملجأ، بعد أن أخذ موافقتها.

لحظة وصوله إلى بيت العجزة، سرعان ما انتابته مشاعر غريبة، أحاسيس جلد الذات، والعتاب واللوم لنفسه القاسية، والتلذذ بتعليق دموعه بين جفنيه، لا هي تعود وتغيض، ولا هو يحررها ويتركها تفيض..

أقفل عينيه، ومنعهما من البكاء، كما منعهما من مشاهدة جثمان والدته للمرة الأخيرة!

رفض إلقاء نظرة الوداع على الجسم المسجّى دون حراك.. رغم كل محاولات الممرضات والمسؤولين عن الدار (ربما شعر أنه لا يستحق هذه النظرة، ربما هابه منظر عينيّ أمه المغمضتين.. لا أدري حقيقة فعلته لكن لي تصرفات مشابهة بعض الأحيان.. تلك التصرفات اللامنطقية التي يلجأ إليها كثير منا دون مبرر، تلك الأفعال التي تؤلم الروح والجسد على السواء..).

تدفن أمه بهدوء، وتوارى الثرى وهو بعيد عن تراب دفنها يدخن سيكاراً ويشرب القهوة وما زال إصراره على ألا يراها ولا يبكيها..

ثم يرجع "الغريب" إلى مقرّ عمله بعد انتهاء مراسم العزاء، ويعود لمكتبه وأوراقه وعفونته وسماجة مديره في العمل، لم تكن عطلة الأيام الثلاثة التي أخذها ليقوم بواجب العزاء إلا رداءً جديداً يضفي عليه مزيداً من الغموض والحزن غير المبرر...

استمر في حياته كأن شيئاً لم يكن حيث بعده عن أمه في الفترة الماضية جعله يعتبرها في عداد الموتى منذ سنوات، ولم يخسر شيئاً في فقدانها سوى قليلاً من الأمل المتلاشي عنده أصلاً..

– ماري..

أحد أصدقاء "الغريب" يقرر أن يدعوه إلى مزرعة خاصة في الريف، لعلّ ذلك يكون فيه السلوى والنسيان لما حلّ به من مصاب..

"الغريب" وافق على الفور فهو الآخر يشعر بالملل والضجر وقرر أن تكون عطلة نهاية الأسبوع في تلك المزرعة الخاصة..

وبصدفة قدرية ربما، وربما بمشيئة إلهية يلتقي "الغريب" بالأميرة ماري ابنة صاحب المزرعة.. هي أميرة في مملكته على الأقل، وواقعاً هي فتاة جميلة تنحدر من عائلة ثرية.

يزعم أنه أحبها مذ رآها، وهي تبادله نفس المزاعم.. ويزيد ادعاءً ويقول إنها دخلت قلبه خلسة واستحوذت على الشريان الأبهر تحديداً، وصمامُ حياته الآن بيدها..

لكنه واقعاً هو أعجب بصلابة ثدييها، وثقل نهديها اللذين برزا قليلاً من تحت قميصها الأزرق الرقيق.. وواقعاً أيضاً هي تعمّدت فتح أزرار القميص الخمسة الأولى، كانت تحاول جهدها استثارته وإيقاعه في شباك حبها لسبب غير واضح.. ربما كانت عاهرة ووجدت في "الغريب" رقماً يستحق التوقف عنده.. مع أنها لا تبدو عليها علامات العهر أبداً..

لم يكن "الغريب" مصارعاً قوياً لمفاتن ماري، فقد هوى بالضربة القاضية من النظرة الأولى وضاجعها في نفس اليوم، وخلال يومي عطلة نهاية الأسبوع اللذين قضاهما في تلك المزرعة، لم يترك فرصة إلا وذاق بها طعم شفتيها.. ولم تكن ماري لتمانع أو تعارض أبداً بل كانت السبّاقة في التهام شفته السفلى وهي التي بادرت إلى ترطيب لسانه حين قال لها أن الجو حار ويريد أن يشرب قليلاً من الماء.

وبين مديره "الغبي" وفتاته الجميلة كان "الغريب" يكمل تفاصيل حياته اليومية مع زميله في السكن ويشهد يومياً شجار جاره العجوز مع كلبه النتن، دون أن يعير اهتماماً كبيراً لما يدور حوله، ودون سابق إنذار قد يشعر "الغريب" بلحظة سكون اتجاههم جميعاً فلا يبالِ بأي منهم، لدرجة أن مرة سألته حبيبته ماري بعد عناق ساخن ((هل تحبني؟))، وكانت تنوي أن تنقض على صدره بعد أن يجيبها بالإيجاب، لكنه ببساطة قال لها ((إن سؤالك ليس له قيمة!)).

وتتجدّد فصول لامبالاته اللامتناهية حين يعرض عليه مديره في العمل السفر إلى باريس ليكون مسؤولاً عن أحد المشاريع هناك، لكنه لم يتوانى عن رفض العرض معللاً ذلك أنه ليس من الأشخاص الذين يحبون تغيير نمط حياتهم وقال إن باريس مدينة قذرة! ومليئة بالحمام والساحات السوداء وقشر البيض!
كان "الغريب" دائما يختار الحل الأسهل وليس الأفضل، وأثناء عرض المدير، كان يفكر في ماري وراودته نفسه "أن شعرة في جسد ماري تساوي عنده الدنيا وما فيها"، لكنه أخيراً وافق على السفر شرط أن ترافقه حبيبته الفاتنة، ولم تكن ماري لتمانع أن تكمل بقية عمرها في عاصمة الجمال باريس.
قبيل سفرهما بأيام قرر "الغريب" وماري أن يقضيا عطلة نهاية الأسبوع على أحد شواطئ الجزائر تلبية لدعوة صديق آخر لهما، وكانت فرصة جديدة – حسب نزوة "الغريب"– أن يرى فيها ماري بثياب البحر مجدداً، وكانت مناسبة جيدة لماري كي تعانقه تحت الماء، وعلى الرمل، وفوق الفراش، وتكمل ما لم تستطع فعله في المضاجعات السابقة.
كانت ماري جريئة، وتحبه لدرجة أنها كانت دائما هي المبادرة في تقبيله وفي نزع ثيابه وتمرير يدها بين قدميه، وطلب ممارسة الحب معه مرات ومرات..
وفي ذاك اليوم قررت أيضاً أن تزيد جرعة جرأتها وتطلب منه الزواج في الكنيسة، وهو كعادته "المقرفة" أجابها فقط بأنه "لا يمانع..!"
– جريمة القتل..
في نفس ذلك اليوم الملتهب بحرارة الشمس، أمضى ما أمضاه مع ماري، ثم تمشى قليلاً مع صديقه صاحب الضيافة والدعوة، إلى أن التقيا بمجموعة من العرب الجزائريين الذين كانوا على عداوة قديمة مع صديق "الغريب"، وبدوا أنهم يريدون شجاراً وبالفعل دارت معركة قصيرة بالأيدي والعصي، لكن الكثرة غلبت الشجاعة ما أدى لإصابة الغريب وصديقه بجراح طفيفة في الرأس والظهر واليدين..
أراد صديق "الغريب" أن ينتقم لنفسه وكان بحوزته مسدساً، لكن "الغريب" سارع إلى أخذه منه لكي لا يرتكب صديقه جريمة في لحظة غضب، وأظهر الغريب في هذا الموقف حكمة وبُعد نظر، وبقي المسدس بحوزته حتى بعد الظهر.. وهدأ الشجار وكلّ ذهب في طريقه..
كانت الشمس قد مالت قليلاً لكنها مع ذلك كانت تفتك بكل من يمر تحتها، وكان العرق يتصبب من جبين "الغريب" الذي كان يسير وحده على الشاطئ يقلب صفحات أفكاره...
لكن القدر الأحمق جعله يتعثر مجدداً بمشاهدة ذاك العربيّ الذي ضرب صديقه، وهذه المرة كان وحده وبحوزته سكيناً كان قد أخرجها لإخافة الغريب ومنعه من الاقتراب أكثر..

لم يكن الغريب ينوي على شر، وفي هذه اللحظة لم يدرك تماماً ما كان يجري، كانت الشمس قد أصابته بشيء من الضجر وألم الرأس وفقدان التوازن.. وحين لمعت السكين على أشعة الشمس الحمراء، أخرج مسدسه كردة فعل أو ربما للإخافة أيضاً..
لكن شيء ما في جسمه أو عقله دفعه لوضع إصبعه على الزناد وتفريغ ٥ طلقات في جسد ذاك العربي، فأرداه قتيلاً في الحال.
زُجَ "الغريب" في السجن ريثما ينتهي التحقيق في قضيته التي استمرت أشهراً..
في هذه الأثناء أصبحت السجن بيته الأليف، وزنزانته المنفردة حوت كل تفاصيله الجديدة على صغرها..
كل أمنياته في السجن تلخصت في أن يكون جذع شجرة يابسة يراقب ما ترسمه السماء، وبين الحين والحين كان يتذكر أمه وهي تقول له: ((الأمر ينتهي بالإنسان إلى التعود على كل شيء)).
أمضى شهور السجن الأولى في رسم نسائه اللواتي عاشرهنّ على قلتهنّ، وجعل على الجدار المقابلة رسمة كبيرة لماري بثديين عاريين..
أكثر ما زعجه في السجن هو كثرة النوم إذا كان يمضي ١٦ ساعة كي يقتل أكبر عدد ممكن من الوقت، وكان في منفردة لا نساء فيها ولا دخان ولا يشاركه وحدته إلا مجموعة كبيرة من الذكريات التي حاول أن يدونها على الجدران كي لا ينساها.. وبين الحين والآخر تمر أمه نسمة خفيفة يتذكرها ويصرّ ألا يبكيها.. وبين النسمة والنسمة تمر ماري ويتذكر جسدها الصلب ورائحتها التي لا تفارق شفتيه..
وهكذا مضت أيام شهوره الستة ويتواتر النور والظلام دون أن يبقى لأسماء الأيام معنى في حياة الغريب..
لم يوكّل الغريب محامٍ وأبدى رغبته في الدفاع عن نفسه، في ظنّ منه أن الحق كفيل أن ينتصر لوحده، لكن المحكمة أصرت على توكيل محام له صار يتردد عليه، ويحاول معرفة التفاصيل التي قد تساعد في تخفيف حكمه قدر الإمكان، وكان الغريب –بلا سبب– يشعر بالأمل بشكل غريب، وأن قضيته ستنتصر وسيخرج براءةً! رغم اعترافه أنه أطلق النار على العربي لكنه لم يكن بكامل قواه وكانت الشمس قد أخذت مأخذها من سيطرته على نفسه..
تردد عليه المحامي أكثر من عشر مرات قبل جلسة المحاكمة، وطمأنه وقال له أنه يبذل جهده وعلى الغريب أن يساعده في المحكمة..
يوم المحاكمة كان شبيهاً بيوم تنفيذ الجريمة، حاراً وساخناً ومليئاً بالهواء الثقيل والحاضرين من الناس، بعد أن نشرت الصحافة الجزائرية حادثة القتل في الصحف الرسمية، وللحظات شعر "الغريب" بالنشوة أنه صار مشهوراً والجميع يتكلم عنه.. وبدأت عينيه تلاحق الموجودين وتبحث عن ماري إلا أن التقطها بصعوبة بين الواقفين في الصفوف الخلفية تنظر إليه وتبتسم لكنه لم يخطر في باله أن يبادلها ولو ابتسامة واحدة..

بدأت جلسة المحاكمة وكان محام الخصم شرساً للغاية بدأ باستعراض "جرائم الغريب" وطالب منذ البداية بأشد العقوبات التي تطيح برقبة "الغريب".
– حكم المحكمة..
وكان محامي الدفاع يتوكل بالرد بين الحين والآخر على ادعاءات خصمه إلى أن انتصف النهار وقرر القاضي أخذ استراحة صغيرة، طمأن خلالها محامي الغريب موكله مجدداً أن القضية تسير لصالحه وأن القاضي متعاطف معه لدرجة كبيرة بعد أن قرأ ملفّه..
في الجلسة الثانية بدأ القاضي يستفسر عن بعض الأمور التي تمس حياة الغريب الشخصية فسأله عن سبب عدم بكائه يوم وفاة أمه، وعن سبب تناوله القهوة ليلة دفنها وأخيراً سأله عن حقيقة علاقته بماري ولماذا أقام معها علاقة غير شرعية، ومضى القاضي ومحامي الخصم بأسئلتهم هذه يريدون إدانته بها، ونسوا أن القضية هي قضية قتل على شاطئ الجزائر وليست تحليل شخصية الغريب الفيزيولوجية والنفسية!.
شعر الغريب بكآبة كبيرة وميل للبكاء" بعد أن أحسّ أن الكون بأسره قد التف حول عنقه يريد حزّها، وكان يريد الكلام لكن الكلام كان أوسع من فمه فلم يخرج منه كلمة واحدة واكتفى بالاستماع إلى المسرحية التي تدور أمامه..
وبعد حوالي الساعتين تحولت ادعاءات المحامي الخصم إلى سخرية من "الغريب" ووصفه بأنه ذو نفس مجرمة تستحق الموت، وأنه قتل العربي بعد تخطيط وإصرار ومثل هذا الإنسان لا يستحق الوجود مع أبناء جلدته وهو أقرب بذلك للحيوان الذي حان موعد القصاص منه..
كانت من الأمور المحببة لــ الغريب أن يستمع الإنسان إلى من يتحدث إليه حتى لو كان ذلك على كرسي الاتهام، لكنه بدأ بالتعب والملل والتعرق، وأرد الخلاص بأي حكم والخروج من هذه المحكمة الحارّة..
اكتفى بقول جملة واحد "الشمس هي سبب ارتكاب الجريمة " ما جعل الجميع يضحك بصوت عالٍ، حتى القاضي ذاته لم يتمالك نفسه من الضحك..
في هذه اللحظة من الضجيج بضحكات الناس، بدأ ضجيج حبه لماري وأراد أن يكسر هذه الأقفاص الحديدية ويعانق ماري التي كانت تسيل دموعها.. أحسّ أن ذكرياته الآن لم تعد ملكه وأن عليه فعل شيء ما.. وما زال يحاور نفسه إلى أن طرق القاضي بمطرقته لإعلان الحكم..
أعلن القاضي "باسم الشعب الجزائري" الحكم على "مارسو الغريب" بالإعدام شنقاً بالمقصلة في ساحة عامة!.
كان قراراً غير متوقع بالنسبة للغريب وكان هول الصدمة أكبر من أي شي آخر مر في حياته، وفي هذه اللحظة تحديداً مرت أمه بسرعة كبيرة في ذكرياته..
قادوه مجدداً لزنزانته المنفردة، والتي أصبحت أكثر ضيقاً وعتمةً، فهي الآن قبره المؤقت ريثما يحين موعد قطع رأسه في الساحة العامة، وبـــ "اسم الشعب الجزائري!"..

صارت أيامه هنا أصعب وأطول وكل صوت يتحرك خارج غرفته يظنه صوت أقدام جلاديه جاؤوا ليقتادوه، صار الخوف هو رفيق أنفاسه، واستحوذت عليه فكرة الموت وهو بهذا العمر، لم يكن مستعداً بعد، وكانت مشاريعه تحتاج لعشر سنوات إضافية على الأقل.. وعلى هذه الحالة صار يغفو على ضجيج أفكاره ويصحو على صراخ كوابيسه..وكل يوم يستعرض شريط حياته لأنها قد تكون المرة الأخيرة التي يفعلها..

ليلة من الليالي التي كان يفكر فيها بطريقة ما يهرب من الموت، غفا بعمق.. ورغم عدم إيمانه بالله والحياة الأخرى إلأ أن خوفه لم يتراجع أبداً من فكرة الموت بحد ذاته...

وقبل الصباح بقليل جاءه حارسان يعملانه أن هذا الصباح هو صباحه الأخير.. لم يفهم بداية ما قصداه وانتابته رجفة أرعدت كل أطرافه وظل متكوراً على نفسه في الزاوية إلا أن سحباه إلى خارج السجن.... لم تكن أقدامه تقوى على رفعه فكانتا خطان الأرض وكانت يديه ملتويتان مثل عنقه وظهره.. وعيناه معصوبتان لن تريا النور بعد الآن..

سيق إلى الساحة العامة ولا يعمل من حواسه سوى أذنيه اللتين تسمعان هتافات هنا وصراخاً هناك، تمنى لو أنه يستنشق شفتا ماري للمرة الأخيرة والموت يدنو منه بخطى واثقة.. وهو يحاول أن ينسى نفسه لكن نفسه لا تنسى..

وضعت رقبته على الخشبه ولعابه يسيل بغزارة وعرقه بلل قميصه والشريط الذي على عينيه..

لم تكن سوى لحظات.. وبعدها فقد الإحساس بكل شيء..

- اقتباسات..

= ان الإنسان يجد متعة حينما يستمع إلى الناس وهم يتحدثون عنه

حتى ان كان يجلس على مقاعد المتهمين

= انا حين افكر في أحوالي جيدا لا اجد اني تعيس او بائس

ولما كنت طالبا كان عندي كثير من الطموح

ولكن لما قدر لي ان أترك الدراسة أدركت بسرعة ان كل هذا لا ينطوي على أهمية حقيقية

= ان الإنسان لا يغير حياته مطلقاً.. وان جميع انواع الحياة تتساوى على اية حال

= ولكن الجميع يعرفون أن الحياة ليست جديرة بأن تعاش

ولم أكن أجهل في الحقيقة أن الموت في الثلاثين أو في السبعين سيان

= كل الاشخاص العاقلين يتمنون..إن كثيراً او قليلاً موت هؤلاء الذين يحبونهم

= ما دام ليس عندي شيء مهم اقوله.. فاني افضل التزام الصمت

= ادركت انه اذا عاش رجل يوما واحدا في العالم الطليق فانه بعد ذلك يستطيع ان يعيش في السجن من غير صعوبة مائة عام وان يستعيد فيه من الذكريات ما يتيح له التغلب على مشاعر الضيق والتبرم

= لقد ادركت انه اذا قدر لي أن أعيش داخل جذع شجرة جافة من غير ان يكون

ثمة اي شيء يشغلني سوى النظر إلى السماء التي تعلو راسي

فاني حتما كنت سأتعود على ذلك بالتدريج ولإنتظرت مرور الطيور والتقاء السحاب ايضاً

= لم يكن في استطاعتي مطلقا ان اندم على اي شيء

فقد كنت دائما مأخوذا بما سوف يحدث.. بما يمكن ان يقع اليوم او غداً

= خلال كل الحياة التي لا معنى لها التي عشتها

كانت تصعد نحوي نسمات غامضة عبر سنين لم تأت بعد

وكانت هذه النسمات تجعل كل شيء يبدو متساوياً في نظري خلال السنين

التي عشتها والتي لم تكن أكثر واقعية من السنين التي قضيتها في السجن

= ماذا تهم الحياة التي يختارها الإنسان والمصير الذي يريده

اذا كان هناك قد واحد يختاره هو نفسه كما يختار ملايين ملايين من الناس

الذي غمرهم هذا القدر باختياراته

= مشكلته أنه لم يكن متأكدا من أنه حي لأنه يعيش كالميت

كتاب (٣١) كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس

فكرة عامة حول الكتاب

كتاب بيع منه ما يقارب ٥٠ مليون نسخة، بمختلف اللغات العالمية

أطروحة الكتاب الرئيسية هي..

كيفية اكتساب الأصدقاء في ضوء النظريات الحديثة في علم النفس

بيانات الكتاب

المؤلف : مؤلف أمريكي ومطور الدروس المشهورة في تحسين الذات

ومدير معهد كارنيجي للعلاقات الإنسانية

التصنيف الموضوعي : علم نفس تنموي

تاريخ النشر : ١٩٣٦

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٨٠

متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١١٠ ج، تقليد : ١٠ جنيه

ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

= أولاً : الأُسس الفنية في معاملة الناس

– ينبغي أن تتذكر أثناء معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل منطق ؛ بل أهل عواطف وشعور، وأنفس حافلة بالأهواء والكبرياء والغرور، واعلم أن اللوم شرارة خطيرة بوسعها أن تضرم النار في وقود الكبرياء، فدعنا بدلاً من أن نلوم الناس، نحاول أن نفهمهم، وأن نقتنع بأنّا لو كنا مكانهم فربما فعلنا أسوأ مما فعلوا، فهذا أمتع من اللوم بكثير، حاول دائماً أن تسامح وأن تعفو وأن تصفح، لعلك تخطأفي يوم من الأيام فتجد من يلتمس لك الأعذار ويسامحك.

– حاول أن تركز على الصفات الطيبة في كل من حولك، وامنح تقديرك المخلص المتره، وكن مسرفاً في ذلك، يدخر الناس كلماتك ويذكروها سنواتٍ طوال حتى بعد أن تنساها أنت.

– لماذا تتكلم دائماً عما تحب؟ بداهةً أنت تحب ماتحب وسوف تحبه دائماً، ولكن محدثك قد لا يشاطرك هذا الحب، إذاً فالطريقة المثلى للتأثير في الشخص الآخر هي : أن تحدثه فيما يحبه، ويرغب فيه، وأن تدله على طريقة الحصول عليه.

—

= ثانياً : ست طرق لجعل الناس تُحبك

– أظهر اهتماماً بالناس، إذا أردنا أن نكسب الأصدقاء، فلنضع أنفسنا في خدمة غيرنا من الناس، ولنمد لهم يداً مخلصة نافعة مجردة من الأنانية والمصلحة الذاتية.

– ابتسم، فتعبيرات الوجه تتحدث بصوت أعمق أثراً من اللسان، من أجل ذلك اجعل ابتسامتك دائمة لكل من تلقاه، فالإبتسامة تشيع السعادة في البيت، وطيب الذكر في العمل، وهي توقيع ميثاق المحبة بين الأصدقاء.

– نادِ الشخص الآخر بأحب الأسماء إليه، فأجمل ما يمكن أن تسمعه آذاننا هي أسماؤنا.

– اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيُسر بالإجابة عنها، شجعه على الكلام عن نفسه وأعماله وعن المجال الذي تخصص فيه، وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه ورغباته ومشكلاته أكثر بمائة ضعف من اهتمامه بك وبمشكلاتك، وإن ضرساً يؤلمه لهو أهم عنده من مجاعة تعصف بأهل إفريقيا، أو كارثة تترل بأهل الصين، فاجعل ذلك نُصب عينيك، فكن مستمعاً طيباً، وشجع محدثك على الكلام عن نفسه.

– تكلم فيما يسر محدثك، حاول أن تعرف ما يسعد الشخص الآخر قبل مقابلته إن استطعت، وإلا ففي بداية حوارك معه.

– كلنا يعشق الإحساس بالتقدير، فاجعل الشخص الآخر يشعر دائماً بأهميته، ودعنا نمنح الآخرين ما نحب أن نُمنحه.

= ثالثاً : اثنتا عشر طريقة لتجذب الناس إلى وجهة نظرك

– لاتجادل، وأفضل طريقة لكسب نقاش هو تجنبه.

– احترم آراء الشخص الاخر، ولا تقل لاحد انه مخطئ.

إذا كنت مخطئا سلم بخطئك.

– تحاور بالرفق واللين ودع الغضب والعنف، ولتعلم أن للرفق واللين قوة تفوق قوة الغضب والعنف.

– لا تبدأ حوارك مع الشخص الآخر بالنقاط التي تختلفان فيها، بل ابدأ بنقاط الإتفاق، واسأل محدثك أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بـــ(نعم)، فإنه متى قال (لا) أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه حتى وإن ظهر له أنه ليس على حق.

– دع الآخر يتولى دفّة الحوار بعض الوقت، ولا تهيمن على الحوار طول الوقت متحدثاً عن بطولاتك ومهاراتك ؛ بل دع الآخر هو الذي يتحدث عما يحب وكيفما يحب.

– دع الشخص الآخر يُحس أن الفكرة فكرته، فكل ما عليك هو أن تقدم اقتراحات ودعه يستنتج الفكرة، واطلب دائماً النصح.

– حاول ان ترى الاشياء من وجهة نظر الشخص الاخر.

– تعاطف وقدر أفكار الشخص الاخر ورغباته.

– إذا شئت أن تُغيِّر طباع الناس فخاطب فيهم عواطفهم النبيلة، حاول دائماً أن تقوّي داخلهم دوافع الخير، وأثِر بداخلهم المشاعر الطيبة.

– صغ وعبر عن أفكارك بقالب تمثيلي.

– إذا أردت أن تكسب الناس ذوي الروح الوثّابة والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك فضع الأمر موضع التحدي.

= رابعاً : تسع طرق لتغيير الناس دون أن تثير غضبهم وتجعلهم يكرهونك

– ابدأ بالثناء المستطاب والتقدير المخلص.

– ألفت إلى الأنظار إلى الأخطاء من طرف خفي.

– تحدث عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر.

– قدم اقتراحات بدلاً من إلقاء أوامر مباشرة.

– دع الشخص الاخر ينقذ ماء وجهه، وذلك بتجنب إحراجه، ومواجهته بأخطائه صراحةً.

– امتدح أقل نجاح، وكن سخيا في استحسانك لمن قام بذلك.

– أسبغ على الشخص الآخر ذكراً حسناً يقم على تدعيمه.
– اجعل السلوك الذي تريد إصلاحه يبدو ميسور التصحيح، واجعل العمل الذي تريده أن ينجزه سهلاً هيناً.
– حبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه عليه.

= خامساً : سبع قواعد لتسعد في حياتك الزوجية
– لا تختلقي النكد، لأن النكد يعتبر أسرع الطرق لمقبرة الحياة الزوجية.
– دع شريك حياتك ينطلق على سجيته، ويعيش على طبيعته، فلا تطالبه بأن يتصرف بشكل معين على غير ما عتداد بغير سبب مقنع.
– لا تنتقد، فالنقد يكسر القلب ويُذل النفس، ووضح ما تراه من خطأ بلُطف وهدوء.
– امنح التقدير المخلص، إن أكثر الرجال غافلون عن المجهود الذي تبذله زوجاتهم من أجل أن يظهرن لهم بأفضل مظهر، ويقدمن أشهى طعام، ويجعلن البيت جنة، فمن اليوم امنح تقديرك المخلص لزوجتك ؛ معبراً لها عن جمال مظهرها وطعامها الأخّاذ، واجعلها تشعر أنك تفرق بين الجمر والتمر.
– لا تهمل اللفتات البسيطة فإن لها في الزواج شأناً كبيراً.
– التزم باللياقة واللباقة في معاملتك لزوجتك، لأنك قد تكون أكثر لطفاً مع الغرباء وتعاملهم معاملة راقية وتعامل زوجتك بالعكس أي معاملة أكثرها إهانات وانتقادات.
– اقرأ كتباً في الناحية الجنسية، لأنها هي الجزء الأساسي من الزواج ومن أهم عوامل نجاحه، والمهم أن تأخذ هذه المعلومات من مصادر موثوقة.

= سادسا : أسئلة للأزواج
– هل تحمل لزوجتك باقة من الأزهار في المناسبات، كعيد ميلادها أو عيد زواجكما؟
وهل تتحفها باللافتات الرقيقة؟
– هل تراعي ألاّ تنتقدها أمام الغير؟
– هل تمنحها شيئا من المال، فضلا عن نفقات البيت، لتنفقه كيفما يتردى لها؟
– هل تهتم بتفهم عقليتها؟ وهل تحنو عليها في أوقات الشدة وترفّه عنها في أوقات الضيق؟
– هل تقضي معها نصف وقت فراغك على الأقل؟
– هل تمتنع عن تسفيه طريقتها في الطهي وتدبير المترل
و تقارنها بطريقة أمك ــ مثلا ــ أو زوجة هذا أو ذاك؟
– هل تبدي اهتماما بحياتها الخاصة، بــ نواديها ومجتمعاتها

و الكتب التي تطالعها وآرائها في المسائل العامة؟

– هل تراعي دائما أن تمدحها وتبدي اعجابك بها؟

– هل تشكرها على ما تقوم به من أجلك كخياطة زر أو رتق جورب أو إرسال حلتك إلى الكوّاء؟

–

= سابعا : اسئلة للزوجات

– هل تعطين زوجك مطلق الحرية في شؤون عملك وتتمتعين عن انتقاد ذوقه في اختيار سكرتيرته مثلا أو قطع خلوته إذا خلا لنفسه؟

– هل تتوخين أن يبدو والمترل جذابا ومريحا؟

– هل تنوعين في أصناف الطعام حتى ليصعب عليه أن يحدد ما سوف يتناوله في كل مرة يجلس فيها إلى المائدة؟

– هل أنت محيطة بعمل زوجك حتى أنه يسعك أن تناقشيه فيه؟

– هل تجابمين الأزمات المالية بشجاعة وصبر دون أن تصبي اللّوم على زوجك أو تقارينيه بالرجال الناجحين؟

– هل تبذلين جهدا خاصا لكي تعيش في وفاق مع أمه وأقاربه؟

– هل تلائمين في اختيار ثيابك بين ذوقك وذوق زوجك من حيث اللون والتفصيل؟

– هل تقمعين بعض الخلافات البسيطة في الرأي من أجل استتباب الوفاق بينكما؟

– هل تبذلين جهدا لكي تتعلمي الألعاب المسلية التي يحبها زوجك حتى يسهل عليك أن تشاركيه قضاء وقت فراغه؟

كتاب (٣٢) كـــافـــكـــا علي الشاطئ

فكرة عامة حول الرواية 😉

باليابانية: 海辺のカフカ أوميبه نو كافكا..
أثارت الرواية سيلاً من التعليقات والحوارات، وكان لافتاً الجو الغرائبي، "الميتافيزيقي"، الفلسفي الذي يسود هذه الرواية التي تدخل الموسيقى والأدب والفلسفة
وألف ليلة وليلة كهامش يبني أفكار المتن
رجل عجوز يجيد محادثة القطط، أسماك تهطل من السماء، جنود يعيشون في غابة منذ الحرب العالمية الثانية، حجر سحري قد يقود إلى خراب العالم أو خلاص ورحلات شبه ملحمية تلخص جميعها حول البحث عن الحب، ومعنى الموت، وقيمة الذكريات، رواية لا تدفع كل واحد منا فحسب إلى تأمل الحياة، بل تستفزه لكي يغيرها أو لكي يغير نفسه فيها ويبدأ رحلة البحث عن بوصلته الضائعة.

بيانات الرواية

المؤلف : هاروكي موراكامي، كاتب ياباني ومترجم
حصل على عدة جوائز أدبية عالمية منها جائزة فرانك كافكا عن روايته كافكا على الشاطئ
كما صنفته مجلة الغارديان على أنه أحد أبرز الروائيين على قيد الحياة في العالم.
التصنيف الموضوعي : فلسفية
تاريخ النشر : ٢٠٠٢
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٦٠٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ١٢ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١١٠ ج، تقليد : ١٠ جنيه
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الرواية

الفتى "كافكا تامورا"

(وهذا ليس اسمه الحقيقي، ولكنه اسم السارد الذي عرف واشتهر به في عالم الرواية)

الذي قرر أن يشاور غرابة ويهجر بيته ويفارق والده في عيد ميلاده الخامس عشر

فيغير اسمه وانتقل إلى بلدة جديدة هي تاكاماتسو لا يعرف فيها أحدا، ولا يعرفه أحد

ويعتمد على نفسه وينتقل إلى عدة أماكن إلى أن يستقر به الوضع في مكتبة أهلية صغيرة يعمل بها فراشا ومعاونا

وقارئا أيضا خاصة لأعمال ناتسومه سوسيكي الكاملة

ولأنه يعشق القراءة في هذه السن الصغيرة ويواظب على الرياضة

فقد استطاع أن يتواءم مع الحياة الجديدة

ويصادق أمين المكتبة (أوشيما) الذي كان يظن أنه شاب

ولكنه يكتشف فيما بعد من خلال أحد المواقف أنه يقع بين الذكر والأنثى (مخنث)

ولا يغير هذا من طبيعة صداقتهما

يُقتل والد كافكا، وتبدأ الشرطة في البحث عن الابن الهارب، الذي لم يكن موجودا وقت وقوع الجريمة، ربما يسهم في كشف لغز مقتل أبيه الذي كان مثّالا أو نحاتا مشهورا، والذي تنبأ لابنه بأنه سيتزوج أمه ويضاجع أخته ويقتل أباه فيما يشبه عقدة أوديب

ونتساءل هل لهذا السبب قرر الفتى الهروب من منزله ولعنته وقدره

كان الأب يصطاد القطط ويقتلها أو يذبحها ويحتفظ برؤوسها في ثلاجة كبيرة

ليأخذ أرواحها بغية صناعة أطول ناي في العالم، يؤثر به على سامعيه

العجوز ناكاتا ذي الذكاء المحدود الذي يعيش على معونة المحافظ

والذي يتحدث مع القطط ويفهم لغتها وإشاراتها

فتكلفه إحدى العائلات بال شيء في العالم (على عكس الكلاب التي لا تعرف شيئا)

بحث عن قطتها التي تغيبت عن البيت، فتبدأ رحلة البحث والحديث مع القطط التي شاهدت

أو لم تشاهد، القطة التائهة، لنعرف من خلال ذلك منطق القطط التي تعتقد أنها تعرف كل شيء في العالم

يأمر النحات ناكاتا بأن يقتله ليخلص العالم من شروره،

وتعود القطة التائهة إلى حضن العائلة، وأمام توسلات النحات الغريبة يقوم ناكاتا بقتله

وفي اللحظة نفسها يجد الابن كافكا تامورا وهو في مدينته الجديدة دماء على كتفه لا يعرف من أين جاءت، ولكنه جُذب إلى غابة بالمدينة، غاب فيها عن وعيه لدقائق، وعندما يفيق يجد نفسه في الغابة وآثار دماء على ملابسه دون أن يعرف السبب لذلك.

فقد وعي بعض الأطفال أيام الحرب العالمية الثانية في اليابان، وهم في رحلة خلوية في الغابات، حيث سجلت حالات فقدان وعي جماعي لبعض أطفال الرحلة لدقائق معينة، أو تنويم مغناطيسي جماعي لهم، ثم عودة الوعي دون أن يعرف أحد شيئا مما حدث لهم، ودون أن يتذكر الأطفال أنفسهم ماذا جرى لهم أثناء تلك اللحظات، وكأن عقولهم وذاكرتهم شاشات بيضاء مرت على العقل أو الوعي، وهو ما لجأ إليه المؤلف من خلال عدة فصول صاغها بطريقة تسجيلية أو أرشيفية من سجلات التحقيقات التي نشطت خلال تلك الفترة لمعرفة الأسباب، فربما تكون من نتائج الحرب الأمريكية على اليابان

طفل وحيد هو الذي غاب عن وعيه عددا من الشهور أو السنوات، وعندما عاد وعيه كان قد فقد الذاكرة، وأصبح أقل ذكاء عما قبل، وأميا لا يعرف القراءة والكتابة

هذا الطفل هو الذي سيصبح في الرواية فيما بعد العجوز ناكاتا قليل الذكاء، والذي اكتشف في نفسه القدرة على الحديث مع القطط بعد أن عاد إليه وعيه الجزئي

المثير في الأمر أن المدرِّسة التي كانت تصاحب التلاميذ في رحلتهم الخلوية، كانت السبب وراء كل ما حدث للفتى ناكاتا وأدى إلى إصابته بعاهة عقلية مستديمة، وأن هذه المدرِّسة كذبت في التحقيقات التي أجراها الجيش الأميركي لمعرفة أسباب فقدان وعي التلاميذ أثناء الحرب، وتعددت التحليلات ما بين غاز سام، ونباتات أو حشائش معينة في الغابة، أو تنويم مغناطيسي.. الخ

تكشف المدرِّسة السبب بعد سنوات وسنوات من خلال رسالة خاصة لأحد الأطباء المشاركين في محاولة فك لغز انهيار التلاميذ وفقدان وعيهم للحظات، إلا الفتى ناكاتا، محاولة بذلك إراحة ضميرها وفك اللغز أو الشفرة أو السر الذي ظل سنوات يعذبها، وكأنها بذلك تفتح حجرة الأسرار المغلقة منذ سنوات، وتعطي تفسيرات وإجابات فشل العلم في الوصول إليها بعد كثير من الترجيحات

لقد جاءت الدورة الشهرية للمدرِّسة في غير موعدها أثناء الرحلة الخلوية، فتعجبت لذلك، وانتحت ركنا قصيا من الغابة واستخدمت المناديل الورقية لذلك، إلى أن تعود إلى منزلها، وإذا بالفتى ناكاتا يتوغل في الغابة، ويجد المناديل الورقية المصبوغة باللون الأحمر، فيعود بها ويجن جنون المدرسة لحظتها فتكيل الضرب للفتى، وسط ذهول زملائه الذي غابوا عن الوعي تماما للحظات، وعندما يعود وعيهم لا يتذكرون تماما ما حدث، إلا الفتى ناكاتا الذي لا يعود إليه وعيه ويظل راقدا في المستشفى لفترات طويلة، وعندما يبدأ في الإفاقة تكون كل الأشياء

والأسماء والتواريخ واللغات قد مسحت من شاشة وعيه، مع فقدان درجات كبيرة من الذكاء والتركيز الذي كان يتمتع بهما قبل الحادثة

هذه المدرِّسة هي والدة كافكا، وهي صاحبة المكتبة التي سيعمل بها بعد هروبه من المترل، وسيضاجعها في أحلامه متخيلا صورتها وهي في شبابها، من خلال طيفها الذي يزوره كل ليلة، خاصة أنه فتى يعيش فترة المراهقة، ثم يضاجعها بعد ذلك فعليا في حجرته بالمكتبة دون أن يعرف أنه والدته، ليتحقق بذلك جزء آخر من نبوءة والد كافكا الأوديبية بأنه سيضاجع أمه

يشعر أمين المكتبة المخنث (أوشيما) بأن سيدته أو صاحبة المكتبة (الآنسة سايبكي) تنتظر موتها الذي سيأتي قريبا، وينقل شعوره لكافكا بذلك، وبالفعل تدور الأحداث ويبحث العجوز ناكاتا، بعد أن يقتل النحات، عن حجر ما ليفتحه محاولا بذلك فك بعض الطلاسم والأسرار التي يدهش لها القارئ، مثل استطاعته في لحظات معينة أن يجعل السماء تمطر أسماكا، وأن يتنبأ بحالة الطقس، وغير ذلك من أحوال لا يعرف أسبابها أو سر قوتها لديه.

ومن خلال صحبة ناكاتا للسائق الشاب (هوشينو) الذي ترك كل شيء في حياته ليرتبط مصيره بمصير ناكاتا، يصلان إلى المكتبة مصادفة بعد أن ظلا يبحثان عن مفتاح الحجر لعدة أيام، ويدخل ناكاتا حجرة صاحبتها لنفاجأ أنها تنتظره منذ سنوات (ويبدو أنها كانت تعلم أن ذلك الفتى الذي ضربته وعنفته أثناء الرحلة الخلوية سيأتي لها ذات يوم منهيا بذلك رحلتها في الحياة، ليس عن طريق القتل، ولكنه القدر الذي يرسم ذلك بدقة متناهية)

ولكنها قبل أن تسلم روحها للموت تعطي العجوز ناكاتا مذكراتها وما دونته أثناء سنوات الانتظار، طالبة منه ألا يطلع عليها أحد، وأن يحرقها على الفور، وينفذ ناكاتا وصية المرأة، وسط اندهاش السائق هوشينو الذي كان يرغب في الاطلاع على تلك الأسرار

– اقتباسات الرواية..

– مع كل فجر جديد لا يكون العالم هو نفسه، ولا تكون انت الشخص نفسه

– أشياء كثيرة سرقت من طفولتي. أشياء كثيرة مهمة، وعلي الآن أن أستعيدها

– أعود إلى قاعة القراءة ، أغوص في الأريكة وفي عالم الف ليلة وليلة وببطء

كما تتلاشى الصورة في فيلم سينمائي يبدأ العالم الحقيقي في التبخر من ذهني

أصبح وحيداً داخل القصة وهذا إحساسي المفضل

– بعض الناس لا يحبون أن يكونوا أحراراً

ولو صاروا أحراراً فعلاً، فسيقعون في مأزق حقيقي

– المثل يقول : التفكير بلا جدوى، أسوأ من عدم التفكير

– يمكنك وأنت مستيقظ أن تقمع الخيال، أما الأحلام فلا يمكنك قمعها

- لا يتورط الناس في المأساة بسبب عيوبهم وإنما بسبب فضائلهم
- كل مافي الأمر : أنها بهدوء شديد وبثبات شديد أيضاً، تتجه نحو الموت
أو أن الموت يتجه إليها
- التعامل مع توافه الأمور بجدية فائقة، مضيعة حقيقية للوقت
- يجب أن تنظر، وهذه قاعدة أخرى من قواعدنا
إغماض العينين لن بغير شيء، لا شيء سيختفي لمجرد أنك لا تريد أن تراه
بل، ستجد أن الأمر ازداد سوءاً في المرة التالية التي تنظر فيها
هذا هو العالم الذي نحيا فيه، أبق عينيك مفتوحتين على وسعهما
الجبان فقط هو من يغمض عينيه، إغماض عينيك وسد أذنيك لن يوقف الزمن
- لا تندفع في القراءة كأنك في سباق
- القدر أحياناً كعاصفة رملية صغيرة لا تنفك تغير اتجاهاتها
لكنها تلاحقك، تراوغها مرة بعد أخرى لكنها تتكيف
- لأنني لا أحب التقاط البراغيث فهي رهيبة مثل الطبع السيء
ما أن تلتقطه حتى لا يعود في مقدورك التخلص منه
- أن يملك المرء شيئاً يجسّد له الحرية يمكن أن يجعله أسعد
حتى مما لو نال الحرية التي يجسّدها هذا الشئ
- لا يزال نذير الشؤم يصحبني كالظل، أتأكد من الجدار حولي
لا يزال قائما، أقفل الستارة وأعود إلى النوم
- لاحظ هوشينو كيف، ببطء شديد خبت كل الأصوات
كيف أن الأصوات الحقيقية حوله قد فقدت حقيقتها في سكون
انتهت كل الأصوات التي لها معنى إلى صمت. ونما الصمت، أعمق وأعمق
كالطمي في أعماق البحار.تراكم حول قدميه، ثم ارتفع إلى خاصرته ثم إلى صدره
ظل يراقب فيما يرتفع مستوى الصمت لأعلى وأعلى
- الناس عموما نتاج المكان الذي ولدوا ونشأوا فيه
- يجب أن تكون لكل نظرية، حجة مضادة وإلا لما تطور العلم
- دائماً ما يُحمل الآباء الأطفال الأذكياء أعباء لا قِبل لهم بها
ويميلون إلى قوقعة داخلية يكتمون مشاعرهم
- إن هناك نوعاً من الكمال لا يمكن إدراكه سوى عبر التراكم غير المحدود للنقائص

– مكان مولد الشخص مهم جداً
لا يمكنك أن تختار أين تولد، لكنك تستطيع أن تختار أين تموت – إلى حدّ ما
– القوة التي أبتغيها تلك القوة التي تفرّق بين الفوز والخسارة
أنا لا أبحث عن جدار يصد القوّة القادمة من الخارج
ما أريده هو أن أكون قادراً على امتصاص تلك القوة من الخارج، والوقوف نداً لها
القوة على تحمّل الأشياء بهدوء–أشياء مثل الظلم، سوء الحظ، الحزن، الأخطاء، سوء الفهم..
– أكثر من يثير إشمئزازي أولئك الذين ليس لديهم خيال، ممن يسمّيهم ت.إس.إليوت:
المجوّفين، من يسدّون هذا النقص في الخيال بأكوام قش خالية من الأحاسيس
حتى أنهم لا يدركون ماذا يفعلون..
قساة يقذفونك بالكثير من الكلمات الفارغة ليحملونك على فعل ما لا تريد فعله
– إن عدم القراءة يجعل الحياة صعبة
– ليس في مقدور أحد أن يتنبأ بمصير المواهب أحياناً تتلاشى بكل بساطة
و أحياناً أخرى تجري تحت الأرض كالسيل ثم تنفجر حيث لا يتوقعها أحد
– لم ألاحظ هذا من قبل، ولكن مساعدة الآخرين شيء جميل حقاً
– أياً كان ما تسعى إليه، فلن يأتي بالشكل الذي تتوقعه
– كان جدي يقول دوماً إن سؤال الناس يحرج المرء، لكم عدم السؤال يحرجه مدى الحياة
– الحاضر الصرف ليس إلا تقدم خفي لماض يلتهم المستقبل، في الحقيقة
ما الحسيات سوى ذكرى بالفعل
– إذا ظهر مسدس في قصة ما، فسيكون من الضروري في النهاية ان يطلق النار

كتاب (٣٣) ١Q84

فكرة عامة حول الرواية

تقرأ باللغة اليابانية "إيتشي كيو هاتشي يون"، ١Q84 هي تلاعب لفظي للعام ١٩٨٤ حيث أن حرف "Q"، في الأبجدية الإنجليزية، يقرأ "كيو"، التي لها نفس لفظ الرقم "٩" باللغة اليابانية، بينما هو اختصار لـــسؤال "Question" بالانجليزيه. والعنوان به إشارة إلى رواية ١٩٨٤ لجورج أورويل، ومن ناحيه أخرى، إلى العالم الغامض الذي يعيش فيه ابطال الرواية

بيانات الرواية

المؤلف : هاروكي موراكامي، كاتب ياباني ومترجم

حصل على عدة جوائز أدبية عالمية منها جائزة فرانك كافكا عن روايته كافكا على الشاطئ كما صنفته مجلة الغارديان على أنه أحد أبرز الروائيين على قيد الحياة في العالم.

التصنيف الموضوعي : التاريخ البديل، العالم الموازي

تاريخ النشر : ٢٠٠٩

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٩٢٥ (ثلاث اجزاء)

متوسط عدد ساعات قراءة : ١٩ ساعة

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٢٥٠ ج، تقليد : ٤٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الرواية

تدور احداث القصة في العام ١٩٨٤، في ثلاثة أجزاء

الجزء الأول يجري بين أبريل ويونيو

الجزء الثاني بين يوليو وسبتمبر

والجزء الثالث بين أكتوبر وديسمبر

سرد الرواية يجري في قصتين على لسان بطلا القصة اَومامِه وتنغو

حيث يتبادلا الأدوار في كل فصل ليروي كل منهما الوقائع من منظوره الشخصي

لاحقا في الجزء الثالث ينضم أوشيكاوا إلى السرد

ليروي الاحداث من منظوره في فصول خاصه

تبدأ الرواية عندما تتبع اَومامِه نصيحة سائق التاكسي الذي يقللها

للهروب من ازمة السير على الطريق السريع

فتستعمل مخرج الطوارئ حتى لا تتأخر عن موعد هام

(يكون في الواقع عملية اغتيال أخرى...)

منذ ذلك اليوم تبدأ اَومامِه بملاحظة اشياء غريبه لم تلحظها من قبل

كما أنها تسمع لأول مرة عن حادثة اشتباك مسلح بين مجموعة متطرفة

والشرطة اليابانية قبل ثلاث سنوات،

مع ان الحادثة تصدرت عناوين الصحف وقتها وكل شخص تقريبا [الا هي] يعرف عنها

لتقرر انها فجأه أصبحت تعيش في عالم آخر [العالم الموازي]

الذي تطلق عليه لاحقا Q841 : العالم الذي يحمل تساؤلاً

في مسار آخر للروايه

نتعرف على تنغو، الذي يطلب منه صديقه ومعلمه كوماتسو ان يعيد كتابة رواية خياليه

كتبت بأسلوب سيء جدا، لكنها في الوقت ذاته تبدو واعده، وقد انبهر الاثنان من حبكتها

حتى تشارك في مسابقة ادبيه (لم يكن يشكا في فوز الرواية إذا ما كتبت بأسلوب جيد)

بعدما قابل تنغو مؤلفة الرواية فوكا-إري، وهي طالبه في المرحلة الثانوية

واخبرها بما ينوي فعله لم تمانع فقام بكتابة الرواية بأسلوب جديد

لتفوز بالمسابقة وتتصدر مبيعات الكتب

سرعان ما يكتشف تنغو أن فوكا-إري –التي تعاني من مرض عسر القراءة– لم تكتب الرواية

بل املتها على صديقتها التي قامت بكتابتها
وهنا يزداد شكه بأن الرواية (الخيالية) هي في الواقع وصف لأحداث عاشتها فوكا-إري في طفولتها
بعدما يقابل تنغو البروفيسور إيبيسونو (ولي أمر فوكا-إري)
يعرف انها ابنة صديق البروفيسور "توماتسو فوكودا"
مؤسس مجتمع زراعي تعاوني يدعى ساكي جاكِه
تحول لاحقا بشكل غامض إلى ديانة رسميه
وانقطعت صلة فوكودا مع البروفيسور من وقتها
في يوم من الايام بعد فترة وجيزه من تأسيس ساكي جاكِه
وجد البروفيسور فوكا-إري (و كان عمرها عشر سنوات) على عتبة منزله
وهي مصابه بصدمه عصبيه افقدتها القدرة على الكلام مؤقتا
بينما تعيش فوكا-إري مع البروفيسور وابنته أزامي، تطلب من أزامي
ان تكتب قصه تمليها عليها عن حياة طفله في مجتمع زراعي تعاوني
ومقابلتها مجموعه من الأقزام تطلق عليهم "الناس الصغار"
يبدأ عالم اَومامِه وتنغو المتوازي بالتقارب عندما تتعرف اَومامِه على تسوباسا
طفله في العاشرة من عمرها، هربت من ساكي جاكِه بعدما تعرضت لتحرش وحشي
من قبل زعيم الجماعة، الذي يصبح – بطلب من الارملة الغنية– هدف أومامه التالي
وهي مهمه شبه مستيحله فلا يعرف شكل الزعيم هذا أو كيفية الوصول إليه
عدا عن كون ساكي جاكِه جماعه منغلقه جدا يستحيل اختراقها

شخصيات الرواية..
– اَومامِه : واحدة من الشخصيات الثلاث في القصة التي تروي الأحداث من منظورها
في الثلاثين من العمر وتعمل رسميا كمدربة رياضيه، لكنها أيضا قاتلة محترفة
تعمل لصالح جماعة سرية، تجيد طريقه في القتل يبدو فيها الموت طبيعي جدا
عاشت اَومامِه طفوله صعبه ونشأت لعائلة مسيحية متزمتة
مما جعلها تكره والديها وديانتهم، لتنفصل عنهم نهائيا عندما بلغت العاشرة
– تِنغو : الشخص الثاني الذي تروى الأحداث من منظوره، في بداية الثلاثين من العمر
كاتب لم ينشر أي روايه، يعمل كمدرس للرياضيات، توفيت والدته عندما كان رضيعا

وعاش حياة صعبه مع والده. تِنغو شخصية هادئة غير مغامره
– فوكودا : يشار إليه بـــ الزعيم، في بداية الخمسينات من العمر، كان ينتمي إلى الفكراليساري ويؤمن بشده في افكار ماوتسي تونغ الثوريه، اسس عندما كان طالبا في الجامعة جماعة الحرس الأحمر ودخل في مواجه مع الجامعة ادت إلى فصله وكل اتباعه، ليلتحق بعدها بمجتمع زراعي يعيش على المبادئ الشيوعيه، عندما لم تعجبه الحياة هناك انفصل مع اتباعه وأسس مجتمعه الخاص ساكي جاكِه. بالرغم أنه عرف عن فوكودا مقته الشديد للأديان، إلا أنه في تطور غامض حول ساكي جاكِه إلى ديانة رسميه مسجله لدى السلطات اليابانية
– أوشيكاوا : هو الشخص الثالث الذي تروى الأحداث من منظوره، شخص بشع جدا يعمل لصالح ساكي جاكِه في مراقبة تنغو ولاحقا اَومامِه. لا يمل من التحقيق وتتبع هدفه، لا ينتمي رسميا إلى منظمة ساكي جاكِه
– فوكا–إري : فتاه جميله في السابعة عشر من عمرها، ذات شخصية غامضة قليلة الكلام وطريقه غريبه في التحدث، لديها نظره لا مبالية للحياة، عاشت طفولة سوداء في ظل جماعة دينية متطرفة (ساكي جاكِه) هربت منها عندما كانت في العاشرة من العمر
– كوماتسو : محرر في دار نشر وصديق تنغو، يبلغ من العمر ٤٥ عاما، شخصيه مغامره ومتفائله، يرى ان "كل شيء لديه وجهان، وجه جيد ووجه ليس بسيء"، مشهور في الوسط الادبي. لا يعرف الكثير عن حياته الخاصة
– الأرملة الغنية: أرملة تدير ملجأً للنساء اللواتي تعرضن للاضطهاد، وجماعة سرية لاغتيال الأشخاص الذين يضطهدون النساء. أقدمت ابنتها على الانتحار بسبب المعاملة الوحشية من زوجها (زوج ابنتها). ترى انها تحقق نوعا من العدالة الالهية –مع أنها لا تؤمن بمعتقد معين– حيث تعمل على "إرسال الأشخاص إلى العالم الآخر" (أي قتلهم) بواسطة اَومامِه

كتاب (٣٤) فجر طاقتك الكامنة في الأوقات الصعبة

فكرة عامة حول الكتاب

نادراً ما يكون طريق الحياة طريقاً ناعماً ممهداً
فهو طريق مليء بالمطبات والمنعطفات والفجوات
إضافة إلى العدد الكبير من الطرق الجانبية الملتوية التي قد لا تكون في الحسبان
ومن الواضح أن طريقاً كهذا قد يجعلك تفقد وجهتك وأنت ماض خلاله لاتدع اليأس يتملكك
في هذه الحالة لأن هذا الكتاب الممتع سيساعدك على أن تجد القوة الكامنة بداخلك
إن التأملات والتجارب المؤكدة ستساعد في التعرف على قواك وقدراتك الداخلية وتدعيمها
إن هذه الرؤى الداخلية العملية والانعكاسات المؤثرة سوف تكون بمثابة خطوط عريضة إرشادية
لك وأنت تشق طريقك في غمار الحياة

بيانات الكتاب

المؤلف : ديفيد فسكوت، طبيب نفسي، مقدم برامج اذاعية، كاتب ومحاضر
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ١٩٩٣
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣١٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٧ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٩٠ ج، تقليد : ١٠ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

= تحقيق السعادة : وفيه يربط الكاتب بين السعادة وحب الذات كما هي أي نحب جوهر أنفسنا دون شروط منا (أحب نفسي كما هي ، لا كما أريدها أنا).

= كن ذاتك : أي عليك أن تعتني بنفسك أو أن تمسك بزمام أمورك دون تدخل خارجي.

و عليك أن تقبل استقلالك وكذلك إحساس العزلة الملازم له بأن تكون على استعداد لأن تسلك طريقك بمفردك، ليس كنوع من التحدي بل كاختيار..

= راحة البال : إن راحة البال تستلزم منك معرفة ما قمت به من عمل كان عليك القيام به، وأن تغفر لنفسك اللحظات التي لم تكن فيها بالقوة التي كنت تريد أن تكون عليها. وهذا يتطلب منك الإيمان بالجوانب الإيجابية لديك وقدرتك على تحقيق تلك الجوانب.

= تقبل ذاتك : قبول الذات ليس مستحيلاً، وهو الوضع الوحيد الذي تستطيع تحقيق التطور من خلاله.إذا تقبلت حياتك بكل ما فيها، فلن تهدر إي جزء منها..

حينما تقبل ذاتك، يمكنك قبول العالم كله..

= أسعد نفسك : لا تعتمد على الآخرين لتحقيق سعادتك ، لأن لا أحداً يعرف الطريق إلى إسعادك سواك.

= رأي الآخرين : إن آراء الناس فيك تتصل بشعورهم تجاه أنفسهم أكثر من شعورهم تجاهك. ويجب أن تضع في الحسبان أن معظم الناس قد يتساءلون كذلك عن رأيك فيهم.

= تحيز لنفسك قليلاً : إن مهمتك في الحياة هي أن تسعد نفسك فإنك لست مديناً بشيء لأحد حتى يجادلك في ذلك...

= لا تنتظر الحب : أمنح حبك للجميع دون شروط ولا تنتظر شيئاً في المقابل..

= اعرف متى تكون محبوباً : إن الحب الأعظم يوجد لذاته دون أسباب، أو شروط، أو أعذار... عندما تجد شخصاً يحبك لذاتك، أو لطريقة أدائك للأشياء، أو لروحك الدعابية، أو لشخصيتك، أو لأنه يجد في صحبتك الشيء الذي يشعره بقيمته كن صادقاً مع هذا الشخص. إن هذا الشخص يعكس أفضل ما فيك.

= لا تسمح للآخرين أن يتلاعبوا بك : عندما تشعر بأنك تُستغل، فقط افعل ما تريد فعله دون أن تنظر خلفك أو تنتظر تصريحا، كن طبيعياً تجاه هذا الوضع ولا تهول الأمر على نفسك.

= عندما ينجح أصدقاؤك : اسعد لسعادة أصدقائك تسعد.

= كن صديقاً : عندما تعقد صداقات، سوف تختار ممن تستطيع أن تتفهم ردود أفعالهم العاطفية والانفعالية، والذين تبدو لك مشاعرهم وعواطفهم صادقة لا يشوبها أي زيف.

و عليك أن تراعي مشاعر أصدقائك...

= أوجد شيئاً في حياتك تدين له بالعرفان : حاول أن توجد شيئا يخلصك من السلبيات.و عليك أن تدين بالامتنان لمن قادك إلى إيجاده.

= غض الطرف : إنك في حاجة إلى أن تصرف من ذهنك كل الأشياء التي لا جدوى من التفكير فيها لأن التمسك بالمستحيل هو مصدر كل آلامك.

= تحل بقدر من الشجاعة : إن ما تكافح من أجله سوف يتم على أكمل وجه لو تحليت بقليل من الشجاعة ، وتتخذ خطوة إيجابية بسيطة للأمام.

= لا تدع الكمال : إنك لن تصل إلى حد الكمال أبداً، لا أحد ممن كنت تعتقد أنهم كاملون كان كذلك ، فتخلّ عن فكرة أن تكون كاملاً.

= كن مخلصاً : يجب تفادي تبرير أفعالك بادعائك أنك فقط تفعل ما كان سيفعله الآخرون لو كانوا في مكانك.

= أفعل ما يحلو لك : عندما تؤمن بأن الآخرين لهم الحرية في أن يحيوا حياتهم بالطريقة التي تروق لهم. يصبح بإمكانك أن تكون مثلهم تماماً.

= تحمل تبعات اختياراتك : عندما تتحمل تبعة اختياراتك في حياتك، تستطيع أن تتخذ قراراتك بنفسك دون شعور بالذنب،أو إحساس بالأنانية.

= اجعل حياتك أفضل : باستطاعتك أن تشكل حياتك بالكيفية التي تمكنك من إتباع قدراتك وميولك المفضلة.

= تجنب شراك الدّين : إنك لا تستطيع أن تخلق حياة سعيدة ببطاقة ائتمان فكلما زادت قروضك،زادت تعاستك.

= تعلم الصفح : إنك بحاجة إلى أن تصفح عن الآخرين بالقدر التي تستحق إن تصفحوا به عنك.

= تحمل المسئولية : تحمل المسئولية تجاه كل شي قمت به وكل شي تجنبت القيام به. إن هذه هي الخطوة الأولى نحو تحقيق الحرية.

= عندما تعاودنا الذكريات المؤلمة : حاول أن تجتاز عواطفك القديمة العائدة ، ولكن دون أن تحاول كبحها في أعماق نفسك.لأنك بذلك ستستهلك طاقتك ، وتفقد إيمانك بذاتك وتشك في قوتك وكمال ذاتك ، وتدمر حياتك.

= تقبل فكرة الموت : إن الموت ليس اختياراً.إنه مفروض علينا تماماً مثل الحياة ، وإن أفضل استعداد له ، تلقاه وأنت على الطريق الصحيح.

= لا تكن كسولاً : إنك لا تشعر مطلقاً بالكسل عندما تعلم ما تحب، فأداؤك العمل المناسب لك يفصح عن ذاتك الحقيقية.

= ثق بنفسك : كن على ثقة فيما وهبه الله لك. على ثقة في هدفك حتى عندما لا يكون لديك هدف.

= إنك تستحق : إنك تستحق أن تعطى أفضل ما لديك مثلما تستحق أن تنال أفضل ما لدى الآخرين.

= احتفل : احتفل بكمالك، وبقصورك...أي كما أنت في الواقع.

= لا تجادل : إنك لن تحسم أي شيء على الإطلاق بالجدال الذي قد يؤدي إلى الإستياء أو الإحباط.

= استمع للآخرين : كن مستمعا فعالا ليستمع إليك الآخر وتتخلص من الضغط ،و بهذا تستطيع الإنسجام مع إيقاع الحياة.

= كن لبقاً : يجب أن تظهر تسامحك ولباقتك في أي موقف عصيب حتى تجتازه بشكل أفضل.

= خذ وقتك لتكون جميلاً : خذ وقتك لترى الجمال وتعرف طبيعة استجابتك فتكون جميلاً.

الحياة : الحياة أخذ وعطاء.

= سر الحياة : الحياة كلها عمل شاق.

= يجب أن تخاطر : إنك بحاجة لأن تخاطر كي تتوافق مع حياتك بكل ما فيها، وتكتشف، وتعرف، وتتعلم، وتستسلم، وتتغاضى، وتتولد لديك نظرة كاملة، وتقبل العالم وما يمنحه لك.

= عش حياتك الخاصة : عش حياتك وأنت فاعل لما ترغب في عمله.

= قُل الحقيقة : إن مصدر معظم مشاكلك هو عدم قولك الحقيقة لأنها إن جرحت فإنها تجرح لمرة واحدة ، أما الأكاذيب فتجرح الجميع طوال الوقت.

= الحقيقة : عش حياتك كي تجعل من الحقيقة صديقاً لك.

= اهتم بشؤونك : إن ما يقوله أو يفعله الآخرون لا يعنيك في شيء ما لم تكن طرفاً مباشراً في الموضوع.

= القلب المفتوح أفضل معلم : الحب قد يعلمك كل شيء.

= أوجد طريقك في الحياة : اجعل البحث هدفك ، قد تتعلم منه كل شيء ، فإنك دائماً تحيا الحياة التي تبتكرها.

= لا تستسلم : اجعل القوى الإيجابية في حياتك هي السائدة.

= اتبع قلبك : اتبع ما تحب فذلك هو الاتجاه الصحي دائماً ، فعندما تكون نيتك خالصة، تجد الطريق أمامك مفتوحاً.

= كن ذاتك : إن عملك ينبغي أن يعبر عنك. أن يعكس أفضل ما لديك ويحقق رغباتك.

= تصرف بدافع من الحب : عندما يكون الحب مصدر أفعالك، فإنك تكون الأكثر صراحة وصدقاً.

= لا تأخذ الأمور على محمل شخصي : إن السلبية التي تختارها كرد فعل للأشياء هي مجرد انعكاس لم يدور داخلك من مشاعر.

= ابحث عن الخير في الآخرين : إنك عندما تبحث عن الخير في الآخرين، إنما غالباً ما تكتشف أفضل ما لديك أيضاً وتجد سبباً آخر كي تؤمن بنفسك.

= لا تشكو : إن الناس غالباً ما يشكون مما لا يريدون علمه لأنفسهم. لذلك فإن الشكوى تظهرك شخصاً غير مسئول وتكشف عن قلة صبرك وعدم قدرتك على التصرف لصالح نفسك.

= اتجاهك في الحياة : إن اتجاهك في الحياة يحدد شكل عالمك ، وكونك حراً هو أن تدع للآخرين الفرصة لكي يكونوا أحراراً.

= اعترف بإنسانيتك : كيفما تكون، لا عليك سوى أن تعترف بما أنت عليه ، فاعترافك بإنسانيتك هو دليل على القوة.

= صحح أكاذيبك : باعترافك بأخطائك وتصحيحها تجرد الآخرين من أسلحة الهجوم، وتعلن أمانتك وتكسبك أصدقاءً.

= عبر عن إحساسك بالألم : إذا كنت تقدر حبك، فأنت في حاجة لأن تعبر عن ألمك ،
لإن كبح الألم هو موت للحب.

= كن صريحاً : عندما تكون صريحاً، تصبح حراً كي تترك الأثر الذي يفترض أن تتركه على الآخرين ، فتحيا أفضل حياة يمكنك أن تحياها.

= الأسرار : عندما تكتم سراً، تغلق جزءً من نفسك. وعندما يطلب منك شخص ما أن تحفظ له سراً، فإنه يثقل علي قلبك، ويسألك أن تعاني معه أيضاً.

= انضج : لابد أن تنضج كي تكون قادراً على تحمل مسئولية الإيمان بذاتك، وبأن لديك شيئاً متميزاً لتمنحه وبمجرد أن يتولد لديك ذلك الإيمان، سوف تبدأ في أخذ مسألة تميزك مأخذ الجد، إن ذلك هو النضج، خاصة إذا كان مجال عملك يبدو مرحاً طوال الوقت.

= طالب بحريتك : إنك في حاجة لأن تكون حراً كي تختار الطريق الصحيح لنفسك، وذلك الطريق هو الطريق الذي يقودك لأفضل شيء لديك.

= أوجد مسارك الخاص : إن اتجاهك هو ذاتك. وكل ما ينبغي عليك عمله هو أن تُسخّر أفضل نواياك. تمسك برغبتك الخاصة. اقبل نقاط قوتك وعجزك. وامنح الفرصة لأي موهبة لديك أن تقودك.

= ارتكب أخطاءك : لا تخش ارتكاب الأخطاء ،إنها الشيء الوحيد الذي تتعلم منه.

= قل "لا " : إن الراحة التي تشعر بها عند قولك "لا " هي مقياس جيد لمدى تمتعك بالحرية، وهي قوة دافعة للسعادة.

= قل "نعم " : إن قول "نعم " هو دليل على القوة، والثقة، والمعرفة، والعطاء.

= ابحث عن أفضل ما لديك : اخلق الفرص بأن تؤمن بأفضل ما لديك. إن قوتك تختفي في أوقات الضعف وتحتاج إلى إيمانك حتى تظهر نفسها.

= العزلة : عندما تجد نفسك، فإن شعورك بالعزلة هو امتياز وليس عقاب ، لإن هذه العزلة هي
المكان الذي يُبعث منه إبداعك وتميزك.

= أشرك الآخرين في وحدتك : اسمح باشتراك الآخرين في وحدتك الذاتية.

= الآن : إن " الآن " هو اللحظة التي تعيشها ، فإذا كنت تعيش هذه اللحظة، فإنك تعيش كل جزء من الوقت.

= تقدم إلى الأمام : أنت لست أسيراً للماضي ، يجب أن تتحرر من كل القيود وتشرع في التقدم للأمام.

= كن صبوراً : بمقدورك أن تكون صبوراً فقط حينما تشعر بأنك تسير في الاتجاه الصحيح.

لا تجعل إحساسك بالوحدة يوجه حياتك : انظر لوحدتك كحلم لقلبك بحياة ذات معنى عظيم.

= اعتذر : إن الأقوياء والأسوياء هم فقط من يعتذرون.

= توقع نتيجة إيجابية : إذا توقعت نتيجة جيدة، فإن توقعاتك ستخلقها.

= تفهم غضبك : تخلص من الغضب حتى تستطيع أن تحب.

= عندما تتنافس مع الآخرين : عندما يكون تنافسك مع الغير بدافع الحسد وعدم الإحساس بالأمان فهذا تعبير على عدم نضجك.

= لست في حاجة لتصريح : عش حياتك وخض المخاطرة الضرورية لك لتصل إلى مبتغاك دون انتظار تصريح من أي كان.

= تذكر قوتك : يجب لأن تثق في قدراتك.

= عبر عن رأيك : يجب أن تعبر عن رأيك في الوقت المناسب ، وبشكل واضح، لأنك لست في حاجة لتحارب كي تثأر لمظالمك الشخصية.

= مـــجنون : إن سبب الجنون هو محاولتك إسعاد الجميع طوال الوقت مهما سببوا لك من آلام ، وللتخلص من هذه الحالة يحب عليك مواجهة الحقيقة.

= النجاح : النجاح الحقيقي يجعلك متواضعاً ومن هنا تدرك أنك لكي تنجح ينبغي أن تمر بتجربة فاشلة.

= الألفة : عندما تشارك الآخرين بمشاعرك، فإن شعورك بالوحدة يصبح أقل ما يكون.

= حكمة المشاعر : إذا عرفت مشاعرك، فإنك تعرف ما يبوح العالم لك به. وإذا لم تكن صادقاً تجاهها، فإنك لا تستطيع أن تكون صادقاً مع نفسك.

= عندما تضل المشاعر : إن أكثر الألم ينبع من إخفاء الحقيقة. ينبغي أن تتسامح مع مشاعرك
حتى تنعم بحياتك، لأن الصعوبة التي تواجهها في التعبير عن مشاعرك تكدر صفو حياتك.

= العطاء : أمنح تقديرك، تفهمك، دعمك، حبك، ولكن من منطلق القوة.

= النضج : إن النضج هو تحرير الأشياء الجيدة الموجودة لديك بالفعل. ولن يتم ذلك إلا بعد تخلصك من السلبيات وبالإعتماد على ذاتك.

= لا تعانِ : إن الذي يعاني في حياته هو شخص غير واقعي بعض الشيء. إن المشاعر الدفينة تعيش بداخلك ، فتخلص منها لتنعم بحياتك.

= كيف ترى العالم : اعتز بإيجابياتك واجعلهاأساساً تبني عليه. لا تتجاهل ضعفك ولا تحتقره.

= الخطوة التالية : إذا فهمت كيف وصلت لهذا المكان، فإنك ستعرف الخطوة التالية وكيف تتخذها.

= الانعكاس : إذا كنت تعيش حياتك بصدق، فإنك.تستفيدُالكثير من الحياة.

= الناس غير العقلانيين : أفضل طريقة للتعامل مع الناس غير العقلانيين هو تجاهلهم.

= خذ وقتاً كي لا تفعل شيئاً : توقف وخذ وقتاً لا تفعل شيئا سوى التأمل.

= استمع لصوتك : يجب عليك الإستماع لصوتك لتجد ذاتك.

= اعرف نفسك : اقبل نفسك بما لك من أخطاء وبما فيك من إيجابيات.

= أنقذ نفسك : ساعد نفسك للخروج من دائرة الخطر.

= ثق بنفسك : ثقتك بنفسك لا تعني أنك مثالي، ولكن تعني أنك على استعداد كامل لأن تكون إنساناً.

= ماذا تعرف؟ : إن ما تعرفه يظل انعكاساً لكل تجاربك.

= دع الآخرين يتحررون : إن الناس لا يساندون إلا الذي يحترم استقلاليتهم. عندما تحاول أن تسيطر على الآخرين، فإنك دائماً تفقد حريتك.

= لا تخش الحلم : حلمك هو مهد موهبتك ،و إيمانك بحلمك يجعله حقيقة.

= لا تختلق أعذاراً : لا توجد أعذار تخفف عنك الإحساس بالألم الناتج عن فشلك في القيام بما يفترض أن تقوم به في هذه الحياة.

= التوقعات : إن توقع الفشل فشل في حد ذاته ، ليس هناك مفاجأة مروعة مثل أن تكتشف شيئاً لم تتوقع أبداً أن تواجهه.

= ثق في خبرتك : إن حقيقتك تكمن بين خبرتك وذكرياتك. إنك دائماً أنت من يحدد طريقك.

= تول أمورك : تول شؤونك واكتسب القوة التي كنت تتوق إليها. كن الحكم على ما هو صحيحاً بالنسبة لك.

= عالج مشاكلك : إن المشكلات التي تعانيها يمكنها أن تقيدك، وتغرقك في إحساسك بالعجز ، واجه الموقف ،فقط ثق أنك تستطيع أن تقوم بذلك.

= كي تقترب أكثر من الراحة : إن راحتك هي مقياس مخاوفك من الأشياء التي ترفضها ، إن الراحة هي بداية معرفة الذات.

= الإنقاذ : لو أن الهبة التي تمنحها للآخرين تكون نابعة من تفهمك وحنانك، لكانت بمثابة تشجيع للآخرين كي يخاطروا من أجل أنفسهم.

= تفهم قلقك : إذا كنت تعرف من أين يبدأ قلقك، فإنك تعرف كيف تنهيه. استشعر خوفك وافعل ما يجب عليك فعله.

= كن أفضل ذات يمكن أن تكونها : إن حبك لذاتك وقولك الحقيقة يشكلان أفضل ذات لديك.

= أن تكون صريحاً : إنك لا تستطيع أن تصلح نفسك إذا لم تظهر الجزء الناقص فيك.

كن صريحاً تجاه كل شيء فيك.

= وهم السيطرة : إن المشاعر التي تحاول أن تسيطر عليها، إنما هي التي تسيطر عليك. إنك لا تستطيع أن تسيطر على حياتك، بإمكانك فقط أن تفعل الشيء الصحيح في كل لحظة.

= الشجاعة : إن الشجاعة هي أن تعرف ضرورة الشيء. لذا فإن الشجاعة تتولد من خلال مواجهة الحقيقة.

كتاب (٣٥) الموهبة وحدها لا تكفي

فكرة عامة حول الكتاب

ما دام هناك بشر في هذا العالم، فستكون هناك مواهب كثيرة
ولو كان ذلك كافيا إذن لاستغل الجميع قدراتهم كاملة
وأصبحوا في أفضل حال ممكنة
لكن المفقود هو الأشياء التي يحتاجها الناس بالإضافة إلى مواهبهم

بيانات الكتاب

المؤلف : جون سي ماكسويل، هو خبير قيادة ومتحدث ومؤلف معروف عالمياً
الّف أكثر من ٦٠ كتاباً، وبيعت من كتبه أكثر من ١٣ مليون نسخة
أحد المؤلفين التي ظهرت أعماله ضمن الكتب الأكثر مبيعاً تبعاً لتقييم صحف
نيويورك تايمز وورل ستريت جورنال وبيزنس ويك وقد اطلق عليه
موقع (leadershipgurus) لقب "خبير القيادة الأول في العالم"
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ٢٠٠٧
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٠٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٧ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٩٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

مقدمة:

= "حقق النجاح وسيكون هناك دائما حمقى يقولون أنك موهوب" الكاتب الفرنسي إدوارد بيل يرون، هناك موهوبون لكنهم ليسوا ناجحون.

= أكثر من ٥٠٪ من الرؤساء التنفيذيين لكبريات الشركات بقائمة ٥٠٠ فورتشن حصلوا على تقدير مقبول بالجامعه.

= الموهبة مهمة فمبدأ الوثب العالي يفيد بانك في الوثب العالي تحتاج لواحد يقفز ٧ اقدام وليس ٧ يقفز كل واحد منهم قدماً واحداً فقط.

= قانون بروكس: إضافة أشخاص لمشروع برنامج متأخر يزيده تأخيرا، العدد الأكبر ليس أفضل دائما وأحيانا واحد يؤدي المهمة بفاعلية.

= هناك موهوبون تركوا أثرا بالعالم، جيفرسون وضع مسودة إعلان استقلال أمريكا، اخترع محراثا جديدا وكان فيلسوفا بمكتبته ٦٥٠٠ كتاب

= أصعب ما بالنجاح المحافظة عليه، والموهبة هي نقطة بداية في عالم الأعمال، وعليك أن تداوم على تنمية الموهبة والاستفادة منها

= الموهبة تمنحك أفضلية في البداية فقط وتعد هبة إلهية مهمة وعدم بناء الموهبة وتنميتها سيمكن الآخرين من اللحاق بك وسبقك

= كل إنسان لديه موهبة تميزه عن غيره، نمي الموهبة التي لديك لا التي تريدها، مشكلة البعض تركيزه على تقوية ضعفه بدلامن بناء قوته

---

١ –الثقة...

= ثق بقدراتك غاندي يقول: الفرق بين ما نفعله وبين ما يمكن أن نفعله يكفي لحل مشاكل العالم ويمكن تطبيق ذلك على الحياة الشخصية

= فتى تسلق جبلاً وأخذ بيضة من عش نسر وعاد ووضعها بين بيض الدجاج، اعتقد النسر أنه دجاجة وتعلم سلوكيات الدجاج من أمه

= كانت تأتيه مشاعر غريبة أحيانا ولكنه كان يطردها فبما أنه تربى على أنه دجاجة فلا بد أن يفعل مثل الدجاج

= في يوم شاهد نسراً يحلق بعيداً فأحب أن يكون مثله، فرد جناحيه فوجد أنها أكبر من الدجاج المحيط به فاكتشف قدرته الحقيقية وحلق عالياً.

= عندما يضع الانسان حداً لما سوف يفعله فإنه بذلك يضع حداً لما يمكنه فعله – تشارلز شواب، آمن بقدراتك وتحدى نفسك.

= الثقة ترتقي بموهبتك: ثق بنفسك فمن خلال ثقتك بنفسك تقدر ان تصل لكامل قدراتك إن ظننت أنك مهزوم أو فاشل أو ضعيف فأنت كذلك.

= ثقتك برسالتك ستمنحك القوة للاستمرار واثقاً من نفسك ومن قدراتك وحريصاً على تحويل قدراتك لأعمال تجني منها مكاسب باتجاه رسالتك.

٢–الشغف...

= "ابحث عن شيء تحبه لدرجة أنك مستعد تفعله بدون مقابل، إن اتقنته، فسيدفع الناس لك مقابل عملك " عندها لا متعة تضاهي متعة العمل.

= الشغف خطوة نحو الإنجاز فهو يزيد قوة الإرادة وينتج الطاقة لبذل الجهد ويحول الشخص العادي إلى متميز وهو صفة تؤدي بصاحبها لتعدي الآخرين.

= سر الشغف أن تكون موهوبا فيما تفعله (القوة)، أن يحدث ما تفعله فارقاً (النتائج)، أن تشعر بحيوية عالية لأنك تفعل ما قدر لك فعله.

= ابتعد عن السلبيين الذين يطفئون شغفك بتثبيطهم، لكن لا تتجاهل آرائهم فقد تكون حالماً، وأحط نفسك بالإيجابيين ليلهبوا شغفك.

٣–المبادرة...

= المميزون لا ينتظرون تلاشي العقبات وتهيئة الاوضاع ليبادروا وإنما ينطلقون وبمجرد أن يخطوا الخطوة الأولى تصبح الأمور أسهل.

= من يفكر ملياً قبل التقدم للأمام خطوة واحدة سيبقى دائما واقفاً على ساق واحدة.

= ما تنتهي إليه الحياة لا يحدده الموضع الذي تبدأ منه بقدرما يحدده إن كنت ستبدأ أو لا

لدى كل الناس أفكاراً ونوايا طيبة ولكن كثيرين منهم لا يترجمون أفكارهم لأفعال والقيام بذلك يتطلب المبادرة.

= الموهبة بدون مبادرة مثل الفراشة التي لم تدخل شرنقتها فهي لن تتحول أبداً وستظل أسيرة

للزحف بالرغم من امتلاكها القدرة على الطيران.

= المبادرة هي الفارق الرئيسي بين النجاح والفشل.

= المبادرون أشخاصٌ يفعلون الصواب من تلقاء أنفسهم وبدون أن يطلب منهم ذلك.

٤-التركيز يوجه موهبتك...

= الموهبة بلا تركيز تشبه الأخطبوط الذي يرتدي حذاءاً بعجلات، حركته كثيرة وبكل اتجاه، والمحصلة صفر.

= ذهب احدهم ليصطاد حماماً، طار فوقه الحمام بالآلاف فاطلق الرصاص بكل اتجاه متاكداً بأنه سيصيب إحداها وبالنهاية لم يصطد شيئاً.

= نصحه صياد: لا تركز على صيد الحمام كله، ولا تقلق على الحمام الذي طار فهناك أخرى قادمة، ركز على إصابة حمامة واحدة كل مرة.

= محاولة تجربة كل شيء ستستنزف حياتك، فهي وعدم المحاولة سواء دائماً، ذكرتني بقوله عليه السلام: خير الأعمال أدومها وإن قل.

= التركيز يمكنك من اكتشاف الطاقات الغير مستخدمة والكامنة بداخلك فالعقل لا يسعى للإنجاز إلا عندما تكون له غايات محددة

= لا تكن مثل التي سألت: أي طريق ينبغي أن أسلكه من هنا؟ فأجاب: أين تريدين الوصول؟ قالت لا يهم أين أصل فقال: لايهم إذن أي طريق

= عندما تفرق بين مجردالتحرك واتجاه التحرك تكون قدأزلت معظم العقبات بطريق النجاح-الجهد والشجاعه لا يكفيان بدون غاية ووجهة

= النسيان دليل حقيقي على العظمة، لا تنظر للوراء وركز على خط النهاية، لا تدع الماضي يزعجك فصغار الناس يحقدون والعظماء لا ينتقمون.

٥-الاستعداد يضع موهبتك بالمكان الملائم...

= الاستعداد الجيدي خفف الضغوط ويشمل التقييم الصحيح للأمور وضبط وضع الجسم واعادة التفكير: هل تصوري صحيح للأمور؟ هل خطتي جيدة؟

= ليست هناك فائدة من محاولة مساعدة من لا يساعدون أنفسهم، فأنت لا تستطيع دفع أحد لأعلى السلم إلا إن كان راغبا في صعوده

٦-التدريب يشحذ موهبتك...

= لم يحقق أحد نجاحاً باهراً من خلال فعل المطلوب، فما يبذل من جهد فوق المطلوب يحدد العظمة، رسولنا قال بأن الله يحب أن نتقن أعمالنا

= لن نصل للصورة التي نتمناها من خلال البقاء على حالنا، ولكي تنمو الموهبة لابد أن نعمل لتغيير الذات ولا نكتفي بالتفكير به فقط.

٧-المثابرة تحافظ على موهبتك...

= الفرق بين الناجح وغيره ليس الافتقار للقوة والمعرفة وإنما الافتقار للتصميم- لا تنتظر النجاح وإنما ثابر وصمم بعملك لتحقيقه

= المثابرة ترى أن الحياة ليست سباقاً طويلاً ولكنها عدد من السباقات القصيرة المتتابعه فالنجاح هو سلسلة من الانتصارات اليومية الصغيرة

= هل استسلم الاخوان رايت؟ لا، هل استسلم تسلا؟ لا، هل استسلم أديسون؟ لا، هل استسلم ميكستر؟ من ميكستر؟ بالضبط لا نعرفه لأنه استسلم

= اديسون يقول: كثير من الفاشلين بالحياة لم يدركوا كم كانوا على مقربة من النجاح عندما آثروا الاستسلام

= طلب والت ديزني قرضاً لحلمه ببناء مدينة ملاهي ورفض طلبه من ٣٠١ بنك إلى أن حصل على الموافقة وبنى أول وأشهر ملاهي بالتاريخ

= المثابرة للنجاح تشبه مصارعة غوريلا فأنت لاتستسلم عندما تتعب وإنما عندما يشعر الغوريلا بالتعب — كثير من يستسلم عند أول محنة

= تبدأ نشيطاً قوياً متحمساً وتنطلق مستمتعاً، المثابرة تأتي عندما تتعب والإرهاق والإحباط محفزات على الاستمرار للناجحين.

= ابحث عن هدف وتجنب الأعذار فالتحول من النجاح للفشل أسهل من التحول للإلتجاء للأعذار لتحقيق النجاح.

= لا تسمح لنفسك للالتجاء للأعذار عندما لا تؤدي الأداء الأمثل، تحمل مسؤولية أفعالك ٩٩٪ من الاخفاقات هي بسبب اللجوء للأعذار

٨-الشجاعه تمتحن موهبتك...

= يخسر العالم الكثير من المواهب لافتقاره للقليل من الشجاعه، والشجاعة ليست فضييلة من الفضائل بل هي جوهر كل فضييلة عند اختبارها.

= ستمتحن شجاعتك عندمايكون التغيير مطلباً ولكن الخمول مريح أكثر فمواقفنا لا تصنعنا وإنما نحن من يصنعها ونصنع ظروفنا من خلال فعلنا.

= الذين يعبرون عن مبادئهم يواجهون صراعاً من المعارضين فأيا ما كان تفعله يحتاج لشجاعة مواجهة المختلفين والثبات على مبدأ.

= أيما مسار أخذت سيكون هناك دوماً من يقول لك بأنك مخطئ والتخطيط لإنجاز العمل للنهاية يتطلب شجاعة الجندي الذي لا يستسلم.

= ستمتحن شجاعتك عندما تكتشف بالتعلم أنك مخطئ فالتعلم هو تغيير بالسلوك فأنت لم تتعلم شيئا إن لم تكن قادراً على تطبيقه بسلوكك.

= الشجاعة نوع من المعرفة: أن تعرف كيف تخشى ما تخافه وكيف لا تخشى ما لا تخافه وما يبدو مستحيلاً يصبح ممكناً مع وجود الشجاعة.

= أعلى درجات الشجاعة أن تحسن لمن أساء إليك كقوله تعالى (إدفع بالتي هي أحسن فإذا الذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم)

= عندما نداوم على تسجيل الأخطاء التي ارتكبت ضدنا نكشف بذلك عن قلة النضج والنقص في الإدراك لدينا فالذين لايسامحون بالغالب لاينجحون.

= لن تتمكن من استغلال موهبتك بدون الناس فالوصول للأفضل يتطلب العمل مع الآخرين وتسامحك حتى مع المسيء يحفز الناس للعمل معك

= السعي للنجاح يعرضك للانتقاد فلاشيئ مهم تحقق إلا وكان معظم من استشير حوله رافضاً له فالنجاح هو تحقيق ما ظن الناس أنه غير ممكن

= إذا كنت قائداً أو ملهماً أو مبدعاً فستكون في طليعة الناس مما يجعلك هدفاً سهلاً للغاية وهذا يقتضي الشجاعة.

= شاهدت مسؤولين وأصحاب معالي مبدعين ومميزين لكن يفتقرون لشجاعة اتخاذ القرار والنتيجة كانت أنهم همشوا لتراكم المشكلات

= كل عقبة نتغلب عليها تعطينا درساً عن ذاتنا وتشكلنا وعندما ننجح في الصعاب نصبح أكثر قوة والعظماء واجهوا مشاكلهم بشجاعة

= الشجاعة تبدأ من الداخل من تحمل المسؤولية والتركيز على النفس والثبات على المبدأ وفعل ما هو صواب لا فعل ما هو مناسب.

= المنصب القيادي لن يمنحك الشجاعة لكن الشجاعة هي التي تجعل منك قائداً.

= تحل بالصبر في كل الأمور ومع نفسك أولاً لا تفتقد الشجاعة للتركيز على عيوبك ونقائصك وابدأ بمعالجتها كل يوم بشكل مستمر.

٩–قابلية التعلم تزيد من موهبتك...

= التعلم يضمن استمرار الموهبة والإنسان يعيق تطوره اليومي عند قبوله لواقعه اليومي وقد يتقدم مهنيا مؤقتا لأنه توقف عن التعلم

= الناجح يرى أنه ما زال الكثير ليتعلمه حتى لوكان خبيراً بمجاله، والفاشل يرغب أن يُعتبر خبيراً قبل تعلمه ما يكفي لمعرفة ضآلة فكره

= الأشياء التي جعلت منك ناجحاً بالبداية نادراً ما تكون تلك التي تبقيك ناجحاً فانفتح على الأفكار الجديدة وتعلم ففوق كل ذي علم عليم.

= إن عجزت عن التعلم فلافائدة من الموهبة، وإن عجزت أن تكون مرناً فلا فائدة من الأهداف، وإن لم تقبل النصح فلا فائدة من المستقبل

= إن عجزت عن أن تكون شديد التحمل فلن يفيدك امتلاك خطة وإن لم تكن متاحاً للآخرين فلن يفيدك تحقيق النجاح.

= التكبر عائق رئيسي أمام الموهبة والتعلم – أول ذنب بتاريخ الخليقة الشعور بالأفضلية (أناخير منه خلقتني من نار وخلقته من طين)

= لن تستطيع أن تقوم بشيئ ذو قيمة بمفردك، فالإنجاز يتطلب عملاً جماعياً فلا تتكبر على آراء زملائك وافكارهم – ستيفن كوفي

= الاستفادة من مكاسبنا ليست مهمة فحتى الأحمق يستطيع ذلك، المهم الاستفادة من خسائرنا وهذا يتطلب الذكاء ويفرق بين العاقل والأحمق

= لاتعتقد في يوم بأن الناس لا تستطيع الاستغناء عنك فالعظماء أتوا وذهبوا والحياة ما تزال مستمرة فلا أحد غير قابل للاستبدال

= قاوم تكبرك: اكتب يومياً ٥ أشياء وجهات تمتن لها وتشكرها، اسخر من بعض مواقفك أمام الناس، استمع للآخرين، تعلم وتعلم وتعلم

= تلقت سفينة تايتنك المشهورة ٥ تحذيرات عن جبال الجليد، سخر أصحابها من المراقبة ظناً بأنها سفينة لا تغرق فكان ثمن الغرور غالياً.

١٠–الشخصية تصون موهبتك...

= الشخصية القوية تدعم الحفاظ على الموهبة وتدفع للمزيد من التميز ولها ٤ عناصر: الانضباط الذاتي، القيم الأساسية، الهوية، الاستقامة

= الانضباط الذاتي يعني أن تقوم بالصواب حتى عندما لا ترغب بالقيام به، قال أفلاطون بأن أول وأفضل انتصاراتك عندما تقهر ذاتك

= القيم الأساسية هي ما نؤمن به وتحدد طريقة معيشتنا ومن لا يملك مبادئ بداخله يطبقها بحياته فهو عبد للآخرين.

= الإحساس بالهوية هو أن تعرف من أنت فالفشل محتوم عندما تحدد أهدافك بدون أن تعرف من أنت، هل أنت ضحية؟ ناقم؟ سعيد؟ موهوب؟

= الاستقامة هي الانسجام بين المبادئ والشخصية والأفكار والسلوك فالناجحون أشخاص لا تتغير ردود أفعالهم بتغير الظروف المحيطة

= عندما تنسجم الأفكار والقيم والمشاعر والأفكار والسلوك في شخص ما يصبح أكثر تركيزاً قوي الشخصية

= طلب باستبيان من ١٣٠٠ مدير تنفيذي تحديد أهم سمات التنفيذيين المميزين فكانت الاستقامة ثم الاهتمام بالنتائج ثم المسؤولية

= الشخصية هي نتاج اختياراتنا، فشخصيتنا اليوم هي نتيجة خيارات الأمس وشخصية المستقبل ستكون نتيجة خيارات اليوم.

= الشخصية هي نتيجة الخيارات التي تختارها وإذا أردت تغيير شخصيتك فعليك بتغيير خياراتك (سلوكياتك)

١١-العلاقات تؤثر على موهبتك...

= العلاقات تؤثرعلى الموهبة فيمكن إرجاع احزاننا لعلاقتنا بأشخاص غير مناسبين ويمكن أرجاع نجاحاتنا لعلاقتنا بأشخاص مناسبين

= أعد تقييم علاقاتك، هل تضيف لك شيئا أو تأخذ منك؟ هل يشعرك الطرف الآخر بقيمتك وبذاتك؟ كم الطاقة التي تتطلبها تلك العلاقة؟

= خفف من مخالطة من يغتاب، أو يشكو، أو ينتقد، أو يتباكى على وضعه، أو يحب السيطرة، أو لا يبالي، أو ثرثار أو يحسد أو يغضب،

= اختلط أكثر بمن يؤمن بأحلامك، يشاركك الفرحة، يمنحك الأمل، يساعدك، يصغي لك، ينصحك، يعطيك حلول، يقبلك كما أنت،

= ليست روعة الصداقة في يد الصديق الممدودة ولا بابتسامته، ولا ببهجة صحبته، ولكن بالإلهام الروحي الذي يأتيك عندما تكتشف أنه يثق بك

١٢-المسؤولية تقوي موهبتك...

= النجاح يتطلب منك تحمل المسؤولية فالصفة الرئيسية للناجحين هي قدرة تحمل المسؤولية فإن كنت ترغب بالنجاح تحمل المسؤولية

= إذا أردت أن يثق بك الآخرون ويمنحوك فرصاً ومصادر أكبر لتنمية وتقوية موهبتك إذن تحمل المسؤوليه وبإخلاص بكل جوانب حياتك.

= هناك نوعان من الناس: من يفعل ومن قد يفعل، ومن يتحمل المسؤولية يتابع ما يقوم به للنهاية وإذا التزم وفى فالإنجاز شيمته

= من الأشياء التي لا تقدر بثمن إيجاد شخص مستعد لتحمل المسؤولية ومواصلة العمل على المهام وإنجازها بكل تفاصيلها وبكفاءة

= المسؤولية ترتقي بالموهبة لمستوى جديد وتزيد من قدرة احتمالها ولكنها خيار يتجنبه الكثيرون والنتيجة موهبة ضعيفه.

= يقول كامبلو: أرى أن النظام الامريكي هو أفضل نظام سياسي على الاطلاق إلا أنه به خلل رئيسي لأنه لم يحوي وثيقة المسؤوليات وركز بشكل أكبر على الحقوق

= الحياة هي تقبل المسؤوليات أو الهرب منها، الوفاء بالالتزامات أو تجنبها، والخيار متاح لكل إنسان ويمكن تقييمه حسب اختياراته

= لتصبح مسؤولاً إعرف أن وضعك اليوم هو مسؤوليتك ونتيجة قراراتك واختر اصدقائك بحكمة وتوقف عن لوم الآخرين وركز بالمرآة.

= إذا اردت لحياتك أن تصبح رائعه فأنت من يكتبها، اكتب كل يوم صفحة جديدة مليئة بالمسؤوليه عن الاخرين وعن نفسك ولن يخيب أملك.

= لا تتوقع من الآخرين أن يتدخلوا من أجلك، فما لا تقدر عليه أنت لن يقدر عليه غيرك، وما لن تقوم به أنت لن يقوم به غيرك

= لا تلجأ للأعذار والمبررات ولا تبحث عمن تلومه واذا اخطأت فابحث عن العيب بداخلك وحاول ان تؤدي بشكل افضل بالمرة القادمة.

١٣-العمل الجماعي يقوي موهبتك...

= الموهبة لن تنجح بمفردها فأنت تحتاج للاعتماد على الاخرين وهم كذلك، فلابد أن يقدر الفريق على أن يعتمد على بعضه البعض

= العمل الجماعي يضاعف موهبتك فمهما كانت درجة موهبتك فأنت لا تخلو من العيوب والنواقص فشارك غيرك ممن له قوة بجوانب ضعفك

= الواحد رقم أصغر من أن يحقق العظمة فالأفراد يلعبون المباريات لكن الفرق تفوز بالبطولات

تجاوز حدود ذاتك وادفع زكاة نعمة الموهبة فمن يخدم نفسه هو شخص يعتبرموهبته ملكاً له ومن يخدم الناس يعتبر موهبته ديناً عليه

= يتعين على القائد أن يعرف بأن النجاح يتحقق بشكل أفضل من خلال العمل الجماعي، يجب أن يعرف القائد نقط ضعفه ليوازنها بقوة الفريق

= حتى يتمكن الفريق من الاستغلال الأمثل لقدراته فعلى كل لاعب أن يكون مستعداً لجعل مصلحة الفريق أهم من أهدافه الشخصية

= كقائد عليك أن تطور فريقك، وأن تنسب الفضل لأفراد فريقك لأقصى درجة فالقادة المميزون يميلون لتجنب الأضواء

= إذا أردت مساعدة فريقك على التقدم وتنمية قدرته تحمل نصيبك العادل من اللوم عندالخطأ، أما عندالنجاح فلا تنسب لنفسك أي فضل

كتاب (٣٦) لا تكن لطيفا أكثر من اللازم

فكرة عامة حول الكتاب

ان السلوك المنطوي على نية حسنة ضروري للمجتمع المتراحم
و لكن له جانب سلبي، فكون الشخص لطيفا، غالبا يعني أن يتحمل الكثير جدا
وأحيانا يكذب، ويحاول جاهدا ودائما الاقتراب من الكمال
ويقع ضحية لسلوكيات أخرى ضارة بالنفس

بيانات الكتاب

المؤلف : ديوك روبنسون

التصنيف الموضوعي : تنمية علاقات

تاريخ النشر : ٢٠٠٠

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٨٠

متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٤٠ ج، تقليد : ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٥ من ٥

ملخص الكتاب

تحاول دائما أن تفعل ما يتوقعه منك الآخرون، وتحرص على ألا تؤذي مشاعرهم
تسارع إلي مساعدة الأصدقاء والأقارب كلما احتاجوا إليك وتتفادى مضايقتهم
حتى لو أثاروا غضبك، إذن أنت شخص لطيف وتحب وتحرص علي أن
يصفك الناس هكذا

ومع ذلك إذا أمعنت التفكير في سلوكياتك' اللطيفة' ستكتشف أنها في كثير من الأحيان سلوكيات' انهزامية'
كأن تقول نعم حينما كان ينبغي ان تقول لا
أو تتظاهر بالهدوء عندما تكون غاضبا، أو تلجأ للكذب لأنك تخشى إيذاء مشاعر الآخرين
وقد تتحمل أعباء فوق طاقاتك حتى لا تحرج شخصا عزيزا عليك
أي أنك في سبيل الحفاظ علي التعامل مع الآخرين بلطافة ترتكب العديد من الأخطاء
التي قد تؤثر بطريقة سلبية علي عملك وعلاقاتك الاجتماعية
ومن أكبر الأخطاء التي يقع فيها من يتسم باللطافة هي :

= النزعة إلي الكمال...
مما يفرض ضغوطا كبيرة عليه، ويتطلب مجهودا مضنيا منه لاثبات الذات
والقيام بالمهام المختلفة علي اكمل وجه، فضلا عن الإرضاء الدائم للآخرين
ويجب هنا توضيح أن محاولة الوصول للكمال في حد ذاتها ليست عيبا ولكنها تصبح خطأ عندما تدفعك لوضع
معايير غير واقعية لنفسك أو تكبدك ما لا تتحمل من مجهود او وقت او مال
أو عندما تصبح هاجسا لدرجة تعرقل أدائك لعملك
وأول خطوة لتصحيح هذا الخطأ هو الإيمان(وليس مجرد ترديد العبارة)
بأنه لا يوجد أحد كامل وتقبل نواحي القصور لديك
يأتي بعد ذلك إدراك ان الكمال ليس هو الطريق الوحيد لحيازة قبول الآخرين

= القيام بالتزامات أكبر من طاقتك...
عادة دون ان نشعر يوقعنا اللطف في مأزق
اما ان نقول لا لشخص عزيز يطلب منا شيئا فنشعر بالأنانية والذنب
أو نحاول القيام بكل ما يطلب منا فنستترف طاقتنا

= عدم قول ما تريد...

وربما تلجأ لذلك لأنك تعتقد أنه غير مناسب اجتماعيا أو لا تريد ان تظهر بمظهر الضعيف
أو تخشى الرفض أو لا تريد أن تسبب حرجا لمن تحب
وفي كل الأحوال فإن عدم الإفصاح عن مشاعرك ومتطلباتك وكبت ما تريد في سبيل الآخرين سيؤدي بك الي
المرض النفسي والعضوي كما قد تتبدد ملامح شخصيتك
= كبت غضبك...
المقصود هنا هو الإبقاء علي هدوء الأعصاب في حين ان داخلك
يغلي نتيجة استغلال الآخرين لك او إيذائهم لمشاعرك
وهو ما يعتبر نوعا من التزييف والكذب علي النفس وعلي الآخرين
والدعوة لعدم كبت غضبك لا تعني ابدا ان تثور كالبركان
كل ما عليك ان تظهر للآخرين ان ذلك التصرف يضايقك حتى لا يكررها
= التهرب من الحقيقة...
حرصا علي ان تكون لطيفا دائما فانك كثيرا ما تتهرب من قول الحقيقة
حتى لا تحرج الآخرين ولكن ذلك لا يفيدك ولا يفيدهم
عليك قول الحقيقة بتواضع وحساسية
فعلي سبيل المثال: اذا سألتك زوجتك عن رأيك في صينية البطاطس التي لم تعجبك
لا داعي لأن تكذب وتقول إنها كانت رائعة، ولا داعي أيضا أن تكون فظا
وتقول انها كانت سيئة بل يمكنك الإجابة بأنك عادة تحب البطاطس من يدها
ولكن طعمها هذه المرة كان مختلفا بعض الشئ
وهكذا تكون قد خرجت من المأزق بأقل الخسائر
ان التخلص من الأخطاء البسيطة السابقة لا يعني إطلاقا التوقف عن ان نكون لطفاء
بل فقط تساعدنا علي ترشيد المجهود الإضافي المبذول للحفاظ علي التعامل بلطف
في كل الأوقات والذي كثيرا ما يأتي علي حساب أعصابنا وراحتنا
الأشخاص اللطفاء غالباً ما يفعلون الأشياء التي يتوقعها الآخرون منهم
ويحاولون إرضاء متطلباتهم، دون أن يؤذوا مشاعرهم
ودون أن يفقدوا أعصابهم
وعندما يهاجمهم الآخرون بغير تعقل، يحافظون على لطفهم وهدوئهم
غير أن هؤلاء الأشخاص اللطفاء كلّما أمعنوا في التصرف بهذه النوايا الحسنة
ومساعدة الآخرين، وتحدثوا وتصرفوا بكل هذا المستوى الرائع من اللباقة

ينتابهم شعور بعد ذلك بالإرهاق والإحباط وعدم الثقة بالنفس
إن هذه السلوكيات التي يسلكها الأشخاص اللطفاء بنية حسنة، وبطريقة معتادة لديهم
تؤثر بطريقة عكسية على علاقاتهم، وتنتزع البهجة من حياتهم
بعد يوم تعترض هذه السلوكيات طريقنا، تصيبنا بالجنون
وتسرق وقتاً وطاقة ثمينتين هما أثمن ما نملك
وتلخص هذه السلوكيات بتسعة أخطاء ذات نتائج عكسية
وهي جديرة بالاهتمام لأننا بقليل من التفكير والجهد نستطيع التوقف عن فعلها:

- أن نحرر أنفسنا من الالتزام بما يتوقعه الآخرون منا مما لسنا مقتنعين به.
- أن نقول: لا، عند الضرورة، وأن نقي أنفسنا من تحمُّل ما لا تطيق.
- أن نخبر الآخرين بما نريده منهم، وأن نتلقاه فعلاً.
- أن نعبر عن غضبنا بطريقة تداوي، وتصون علاقتنا.
- أن نستجيب بصورة فعالة حين يهاجمنا الناس أو ينتقدوننا بلا تعقل.
- أن نخبر أصدقائنا بالحقيقة حينما خذلونا.
- أن نهتم بالآخرين دون تحمل عبء محاولة إدارة حياتهم.
- أن نساعد أصدقاءنا وأحبائنا الذين يميلون لتدمير أنفسهم على أن يستعيدوا صحتهم النفسية.
- أن نشعر بأهليتنا، ونفعنا عند مواجهة الألم، والحزن.

ومن المعلوم أن النساء تعاني ضغوطاً اجتماعية أكبر مما يعانيه الرجال كي يكن لطيفات
وأن معظم الناس يعتقدون أن الرجال لا يملكون المستوى نفسه من لطف النساء
ولكن سواء كنت رجلاً لطيفاً، أو امرأة لطيفة
فمن المحتمل أنّك تكرر الوقوع في هذه الأخطاء التسعة مما يلحق بك الضرر

– اقتباسات..

= "عندما لا تستطيع معرفة أفكارك أو الوثوق فيها، سيكون من الصعب عليك أن تعتبر نفسك شخصاً حقيقياً، ويؤدي هذا بدوره إلى تصعيب فصل ذاتك عن من تهتم بهم وعمن تسعى لإرضائهم حتى ولو كان هؤلاء الأشخاص يدمرون حياتهم وحياتك أيضاً"

= "في أثناء تطويرك لعملية البحث عن الاستحسان الذاتي بداخلك بدلاً من أن تبحث عنه لدى الآخرين، لن تسمح لأصدقاءك بأن يعرّفوا لك هويتك، أو ترى فشلهم على أنه فشلك أنت، أو تتحمل مسؤولية حياتهم."

= "لا حرج في أن يكون الإنسان آدمياً، وهذا يعني أن يفشل الإنسان أحياناً، ولذلك لست في حاجة إلى إدانة نفسك أو رفضها"

= "يصعب التفريق بين الشعور بالخجل والذنب، لكن ما اتفق عليه معظم الخبراء هو:

عندما يتصرف الإنسان بطريقة خاطئة يشعر بالذنب، وعندما يستنتج إن الخطأ فيه هو، سيعاني من الخجل. أي ان الشعور بالذنب يدين الإنسان بسبب شيء يفعله، في حين أن الخجل يدينه بسبب شخصيته."

= "إذا حاولت إرضاء الجميع فإنك تجعل نفسك أسيراً، ولكنك إذا حاولت أن تخدم مصالح الجميع بما فيهم نفسك، فإنك في الحقيقة تحرر نفسك"

= "في كل مرة نحاول أن نكون مثاليين وكاملين، تكمن وراء أي غاية نبيلة حاجتنا الشديدة لنكون مقبولين، وهذه الحاجة التي لا نعبر عنها، هي نفسها التي تدفعنا غالباً لتحمل ما لا نطيق من أعباء"

= "حسن النوايا لا يقينا من خطر الإجهاد، وأننا عندما نحمل أنفسنا ما لا نطيق، فإن الكثير من الآثار تحدث تحت السطح ولا نراها دون أن ندقق النظر"

= "عندما نتحمل من الالتزامات ما لا نطيق، نصبح غاضبين في أعماقنا، على الرغم من عدم تفكيرنا في هذا، وللأسف فإننا لا نوجّه غضبنا هذا فقط إلى من يطلبون منا أداء بعض الأشياء (على ما في هذا من ظلم لنا) ولكننا نوجهه أيضاً إلى أنفسنا لموافقتها على ما يطلبون، والغضب الذي نحوله إلى داخلنا فإنه يؤدي لا مفر إلى الإكتئاب او ما يسمى حالياً ب"استنفاذ الطاقة"

= "عادةً، دون أن نشعر، يوقعنا لطفنا في مأزق:إذا قلنا لا لشخص ما يطلب بعضاً من وقتنا نشعر بالأنانية والذنب، وإذا حاولنا أن نفعل كل ما يطلب منا فإن التعب يستنزف حيويتنا وفعاليتنا واستمتاعنا بالحياة بلا شفقة"

= "نحن بحاجة إلى أن نذكر أنفسنا أننا نستطيع أن نجاهد أنفسنا بالعمل في القضايا النبيلة والإنسانية على حد سواء"

= "عندما يتم ترشيحك لمهمة فمن الضروري أن تستوضح متطلبات هذه المهمة منك وأن توافق بناءاً على هذا الأساس، فإذا زادت هذه المتطلبات بعد ذلك فيمكنك دائماً أن تعيد التفاوض، أو تستقيل من أداء هذه المهمة"

= "بغض النظر عن طبيعة نواياك، فأنت لا تتحكم للأبد في غضبك أو تدمره عن طريق كبته (فهو الذي يتحكم فيك ويدمرك) وسواء كنت منتبهاً أم لا فسيأتي اليوم الذي ستتعلم فيه (بطريقة أو بأخرى) أنك ارتكبت خطأ فادحاً. وكشخص لطيف، فأنت تحتاج لطريقة تتعامل بها مع غضبك"

= "ليس من الخطأ أن تغضب، ولكن الخطأ أن نعتقد أن الغضب يعتبر خطأ، وبإستمرارنا في النظر إلى الغضب من خلال نظارة شخصيتنا اللطيفة المثقفة، سنخفق في الإدراك، وبشكل حتمي سنعد انفسنا للوقوع في أخطاء يقع فيها الأشخاص اللطفاء تجاه غضبهم"

= "الغضب ليس خطأ، الخطأ يكون خياراً سيئاً، ونحن لا نملك الإختيار في الشعور بالغضب، وليس على أي شخص أن يعلمنا كيف نغضب، الغضب ينطلق بداخلنا بطريقة تلقائية، وبدون أخذ إذننا"

= "دع الآخرون يرون أنك غير كامل وستجعلهم سعداء، فإذا حاولت أن تكون كاملاً طوال الوقت فسوف ينصرف عنك من تحاول أن تؤثر فيهم"

= "إفعل شيئاً من أجل الناس بلا استحقاق منهم له وامتنع عن الحكم عليهم بما يستحقون وبذلك تثري نفسك. حبهم كما هم وطلباً لمنفعتهم، وحينئذٍ سيكون الشخص الذي يحصل على أكبر منفعة هو أنت"

= "نحن نحاول أن ننقذ من يهمونا، لأن هويتنا قد اختلطت وتفاعلت مع هويتهم، إنما ننقذهم بشكل ما لكي ننقذ أنفسنا، لذا فعندما نفشل في إنقاذهم نشعر بأننا فاشلون مثلهم، أي أن الإدمان المدمر لدى من نهتم بهم يتحكم فينا كما يتحكم فيهم."

= "قد لا تكون بنفس القوة والكفاءة التي كنت تتمناها لنفسك، ولكنك أيضاً لست بنفس الضعف والعجز الذي تعتقده في نفسك"

= "قلب الانسان قادر على خداعه إلى ما لا نهاية، فنحن لدينا القدرة على إغماض أعيننا حتى يستحيل رؤيتنا لما لا نستطيع مواجهته"

= "ربما تساعدك معرفة أن عدم الإنقاذ هذا يقدم منافع معينة لك ولمن تحبهم وتحاول إنقاذهم: إنك تتصرف في أثناء إنقاذك لهم كما لو كنت تملكهم وكما لو كانوا مشكلة خاصة بك يجب عليك حلها، وتملكك هذا لا يظهر فقط عدم الاحترام لهم، بل إنه يستهلكك أيضاً."

= "يوجد فرق هام بين توجيه من ترأسهم نحو الصواب وبين التواصل معهم بطريقة تخرج أفضل ما لديهم. فمن الواضح أن العاملين يحتفظون بمعنويات أفضل، ويتواصلون بشكل أفضل، ويعملون بكفاءة أكبر، إذا لم يقم رؤساؤهم بتوجيه الأوامر لهم في كل حين."

= "عندما يواجه من تهتم بهم مشاكل، أو يشعرون بالارتباك أو الضياع فإنهم في الأساس يحتاجون إلى تعبيرك عن الحب بدلاً من النصيحة، انهم محتاجون إلى التأكيد من أنك لن تحط من شأنهم، أو تنظر إليهم على أنهم أشياء يمكن التأثير عليها، إنهم يحتاجون تعاملهم كأقران لك. سوف تتمكن من الوفاء بهذه الحاجات، عندما تتوقف عن اسداء النصح، وانت بذلك أيضاً تمنع المخاطرة، والنفاق، وعدم الاحترام، والتحكم الذي يتضمنه النصح."

= "غضبك موجود، وهو في حد ذاته ليس شيئاً جيداً أو سيئاً، فهو ليس بشيء تفتخر به أو تخجل منه، وهدفك هو التحكم في قوته بطريقة مفيدة حتى تكون صادقاً مع نفسك، وأن تجعل من أساؤا إليك يتوقفوا عن إسائتهم، فمهمتك إذاً ليست أن تكبته، ولا أن ندخل في حالة هياج تلقي فيها باللوم على الآخرين، ولكن لتتقبله، ولتعترف عند الضرورة بأي خوف من التعبير عنه، ومن ثم تجعله واضحاً ووصفياً عندما تعبر عنه"

= "عندما تسأل الآخرين أن يعاملوك باحترام، فأنت تطلب منهم أفضل ما عندهم بدون إنكار لحريتهم، فأنت لا تقول لهم ما يجب أن يفعلوا، ولكن ما تريد منهم أن يفعلوه، وقد لا يعطوك ما تريد بالطبع، ولكن المهم بالنسبة لهم أن يعرفوا ما تريد منهم. العلاقات الصحيحة تتطلب منك أن تحترم الآخرين، وتتوقع من الآخرين أن يعاملونك بإحترام في المقابل"

= "العلاقات المسيئة تعتبر أسوأ من عدم وجود علاقات على الإطلاق، وفي الحقيقة إذا استمروا في الإساءة إليك، فقد تضطر إذاً لقطع علاقتك بنفسك."

= "فقط عندما يعرف الآخرون ما نخاف وما نحتاج يصبحوا قادرين على تفهمنا ومعرفة شخصياتنا الواقعية.

لست مضطراً لإخبارهم كل شئ عن نفسك.

حتى من هم قريبون منك ليسوا بحاجة لمعرفة كل التفاصيل الفظيعة من جانبك المظلم، أو كل الأوهام البشعة التي جالت في خاطرك أو أي شيء قمت به وأصابك بالخجل.

ففي كل الأوقات، هم يحتاجون فقط لمعرفة الأشياء التي تناسب علاقتك معهم وتختص بصورة حقيقية بهم في هذه اللحظة"

= "محاولة الإهتمام باهتماماتك علامة على النضج"

= "تتوسل مشاعرنا القوية لنا لنعبر عنها"

كتاب (٣٧) علم نفس النجاح

فكرة عامة حول الكتاب

أسلوب علمي جديد عن مبادئ النجاح في شتى نواحي الحياة

كتاب يقرأ ثم يقرأ ثم يقرأ..

بيانات الكتاب

المؤلف : براين تريسي، مستشار وكاتب ومحاضر

التصنيف الموضوعي : تنمية ذات

متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعات

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

الكتاب يتكون من ستة أشرطة على النحو التالي:

الشريط الأول: تكوين صورة إيجابية للنفس.

الشريط الثاني : تحمل المسؤولية وتحمل القيادة.

الشريط الثالث : برمجة نفسك من أجل النجاح.

الشريط الرابع : الأهداف والوصول إليها.

الشريط الخامس : مضاعفة القدرة العقلية.

الشريط السادس : النجاح في العلاقات الإنسانية

الشريط الأول : تكوين صورة إيجابية للنفس.

يحدد فيه ست علامات للنجاح:

١. سكينة القلب (هدوء البال) ومعناه عدم الشعور بالذنب وعدم الشعور بالخوف.

٢. تحقيق مستوى عالٍ من الطاقة.

٣. تحقيق علاقات طيبة مع الناس.

٤. عدم الاحتياج المالي (القناعة).

٥. وجود أهداف ذات قيمة في حياة الإنسان.

٦. الشعور بتحقيق الذات.

قانون التوقع: إن ما نتوقع أن يحدث يصبح سبباً للاتجاه نحو ما توقعناه أي إذا توقعت مثلاً أن أكون ناجحاً توقعاً قوياً فإن هذا يصنع النجاح. فأنا أكلم نفسي بما أتوقعه وأحياناً أكلم الآخرين ، وهذا يجعل فكرة النجاح تتمكن أكثر وتوجه سلوكي نحو تحقيقها. والذين يتوقعون الشيء السيئ يتصرفون بما يناسب توقعهم حتى إن الناس إذا توقعوا الغلاء – ولو كان توقعهم خاطئاً في الأصل – فإن توقعهم يصنع الغلاء وهذا شيء أثبتته الأبحاث. وهكذا فإن ما أتوقع أن يكون عليه سلوكي فإنه سوف يتحقق، ولو كان توقعي مبنياً على أسس خاطئة في الأصل.

قانون الجاذبية : معناه أن الإنسان مثل المغناطيس ، يجذب إليه الظروف والأشخاص والأحداث التي تتناسب مع طريقة تفكيره فإذا أراد أن يغير الحوادث والظروف فعليه أن يغير طريقة تفكيره.

المتشائم حول نفسه سوف يجذب إلى نفسه كل ما يحقق النتائج السيئة. وإذا كانت فكرتي عن المستقبل مشرقة متفائلة فأنني أجذب إلى الظروف والحوادث والأشخاص الذين يحققون لي نتائج طيبة. لقد ثبت أن ٩٤% من

الأشخاص الناجحين في مجال الأعمال لم يكونوا ناجحين في التحصيل الدراسي ولكن مواقفهم من أنفسهم كانت مواقف ايجابية.

إذا أردت أن أرفع مقدار ما أتوقعه من نفسي فعلي أن أغير مفهومي عن ذاتي أي فكرتي عن نفسي.

هناك ثلاثة أقسام لصورة الذات:

١. الذات المثالية: مجموعة من المفاهيم والتصورات التي أراها كمثل أعلى لذاتي – ما أحب أن أكون.

٢. الصورة الذاتية الحالية: أي ما أظن أو أعتقد عن نفسي حالياً مثال : إن الناجح يتصرف بما يناسب شعوره أنه ناجح – وإذا غيرت صورتي الداخلية عن نفسي تغير سلوكي بمقدار تغير تلك الصورة أو المفهوم.

٣. تقدير الذات أو الرضا عن النفس ((هذا لب النفس الإنسانية)) وأهم عامل في الأداء والإنتاج وتقدير النفس دائماً حقيقي لا وهمي إنه مقدار الرضا عن النفس كزوج وموظف أو غيره وبمقدار ما ترضى عن نفسك يكون أدواءك نتيجة عملك.

وكلما قلت أنا راضٍ عن نفسي وأقدر نفسي يتحسن مستوى أداؤك عليها أن تقولها باقتناع مرات كثيرة كل يوم حتى تدخل إلى عقلك الباطن حتى ترضى عن نفسك وتقبل نفسك.

الشريط الثاني : تحمل المسؤولية وتحمل القيادة.

الطفل يأتي إلى الدنيا وليس عنده أدنى فكرة عن ذاته أو عن نفسه ويمكن أن يتجه إلى أي اتجاه فهو يولد وهو بحاجة إلى الحب والملامسة فالطفل شعور ويكسب الشعور بحسب استجابة أبويه.

السنين الأولى في حياة الفرد أساسية ويبقى أثرها طول العمر ويحتاج الطفل في تلك الفترة إلى تدفق من الحب لا يتوقف وإذا لم ينشأ عنده ذلك ينشأ عند نقص نفسي وهو يمضي حياته بعد ذلك يحاول أن يعوض النقص بدلاً من أن يطوره.

هناك حقيقتان هامتان عند الطفل:

١. كل طفل يولد بلا خوف _ ليس لديه خوف إلا الوقوع أو الأصوات العالية وكل المخاوف الأخرى يضعها من حوله.

٢. يريد الطفل أن يتصرف بلا أجبار : يقول لماذا علي أن أفعل كذا ثم أبواه يعلمانه لا تفعل كذا.

والطفل يبدأ حياته بعد حالته الطبيعية يقلد أحد أبويه يقلد الطرف المسيطر وهو يقلد عاداتهما.

في سن (٢– ٢.٥) من عمر الطفل يكون توجيه النقد المهين مسيئاً جداً إلى نفسه وإذا وجه الأبوان له النقد المهين فيصبح عنده موقف لا أستطيع فيفقد الثقة بنفسه وهذه اسمها ظاهرة الامتناع السلبي.

وهناك ظاهرة الخضوع والرضوخ ويقول فيه الفرد على أن أفعل وسببها أن الأبوين يشترطان على الطفل حتى يحصل على الحب أن يرضخ ويخضع.

وللتخلص من هاتين العادتين عند الكبر فيما يلي :

١. الرضا عن النفس وتكرار عبارة أنا راضٍ عن نفسي.

٢. التخلص من الكوابح أو الفرامل التي تشد النفس إلى الخلف (تحمل المسؤولية).

وتأتي المشاعر السلبية (الخوف والشك والغضب) بسبب النقد المهين قبل سن السادسة وأيضاً سبب حرمان الطفل من الحب وهناك ثلاثة شروط لتحقيق الحب:

١. أن يكون الأبوين راضين عن نفسيهما فمن لا يكون راضياً عن نفسه يصعب أن يعطي الحب الكفي.

٢. الحب بين الأبوين.

٣. أن يعطي الأبوان الطفل كفايته من الحب.

هناك طرق عديدة للتغلب على الشعور بالذنب:

١. لا تنتقد نفسك انتقاداً مهيناً.

٢. أن لا تلوم أحداً.

٣. قانون المسامحة وأول من تسامح :

• الأبوان ولن نصل للنضوج إلا بعد مسامحتهما.

• كل من أزعجنا أو أذانا نسامح بكرم ونقبل المسؤولية.

• وأخيراً نسامح أنفسنا ولا نستطيع أن نتقدم بدون مسامحة الذات.

– حين نبحث في قبول المسؤولية والتخلص من المشاعر السلبية يجب أن نبحث القلق أي الهم وهو الخوف بسبب عدم اتخاذ القرار – حينما نتخذ القرار ينتهي القلق وعلاج القلق هو العمل مع التصميم ووضوح المقصد – وإذا استطعنا تحديد السبب يزول القلق وعند الدخول في عمل أسأل نفسك هل أنت مستعد لمواجهة ما هو أسوأ الاحتمالات قرر نعم أو لا قبل البدء بالعمل.

الشريط الثالث : برمجة نفسك من أجل النجاح.

نعلم مما سبق أننا سنصير حسبما نفكر ، أي أن ما أفكر به الآن سيتحقق في سلوكي ، وأن ما أفكر به الآن وواقعي الآن هو المجموع الكلي لكل ما فكرت به حتى الآن ولا يمكن أن أصل إلى شيء في المستقبل اعتماداً على جسمي ولكن اعتماداً على محتويات عقلي.

نستعرض بعض القواعد الكبيرة ثم نضيف إليها قاعدتين:–

١. أن ما نعتقده اعتقاداً قوياً يمتزج مع شعورنا يصبح حقيقتنا سواء كان الشعور سلبياً أو أيجابياً لمصلحتنا أو ضدها – مبنياً على الحقائق أم الأغلاط.

٢. قانون التوقع : أن ما نتوقعه توقعاً أكيداً يصبح حقيقتنا ولهذا من المهم أن نتوقع ن أنفسنا شيئاً ممتازاً.

٣. قانون الجذب : أن ما تفكر فيه يجذب إليك الأشخاص والحوادث والظروف فإذا أردت تغيير الأحداث غير تفكيرك.

٤. قانون التركيز : أن ما نفكر فيه تفكيراً مركزاً في عقلنا الواعي ينغرس ويندمج في خبرتنا حتى يصبح مغروساً في عقلنا الباطن وبالتالي يصبح جزءاً من سلوكنا.

٥. قانون التعويض : أن العقل يمتلك فكرة واحدة في أي وقت فإذا أدخلنا في عقلنا فكرة إيجابية أخرجت الفكرة السلبية التي تقابلها.

– أخيراً إن الفكرة بلا شعور لا تعمل والشعور بلا فكرة لا وجهة له وهناك قانونين:–

١. التدريب : إن قدراتنا العملية مثل الطباعة تبدأ بتعلم المهارة ثم بالتدريب عليها تصبح عادة.

٢. قانون الاسترخاء : من المعروف أنه في الأعمال الجسمية مثل قطع شجرة كلما ضاعفنا جهدنا تحسنت النتيجة أم في الأعمال العقلية بالعكس تماماً كلما ارتحنا واسترخينا ازدادت النتيجة وإن أسرعنا خسرنا.

من أجل تحقيق ذلك علينا التغلب على مشكلتين :–

١. المحافظة على التوازن الحاضر: فالناس لديهم ميلاً إلى عدم التغيير في الحالة الحاضرة كلما أحسوا أنهم سيتغيرون يصرون على التوقف والمطلوب أن نتخلى عن أنفسنا القديمة ونتقبل الوضع الجديد.

٢. مشكلة الجلطة النفسية : وهذه مشكلة تظهر حين يحاول الإنسان إيقاف الزمن حول نقطة معينة فهو لا يتحرك ويبقى جامداً بخصوص تلك النقطة بلا مبرر.

– إن إيجاد عادة عقلية جديدة تماماً ليس أمراً صعباً فهو يتطلب ٢١ يوماً علينا أن نفكر ونتحدث ونعمل حسب العادة المطلوبة.

– هناك ثلاث طرق لتسريع عملية اكتساب العادات الإيجابية :–

١. التأكيد : يجب استخدام التأكيدات الإيجابية بالزمن المضارع وباستخدام ضمير المتكلم (أنا) كرر هذه التأكيدات بحماس مثل : أن استطيع أن أتكلم وأؤثر في الحاضرين. وحتى تتحقق التأكيدات يجب أن تتوفر ثلاثة شروط:

- استعمل ضمير المفرد المتكلم (أنا) حتى يكون التأكيد شخصياً.
- يجب أن تكون التأكيدات إيجابية لا تقل أنا لا أدخن ولكن قل : أنا مرتاح بعدم التدخين.
- استعمل الزمن الحاضر وليس الزمن المستقبل مثل : أنا أنجح في هذا العمل ولا تقل أنا سأنجح قل أنا أحصل على هذه الوظيفة.

٢. الطريقة الثانية : رسم صورة عقلية : أي صورة يرسمها الإنسان في عقله بوضوح يستطيع أن يحققها.

٣. الطريقة الثالثة : مثّل دور الشخص الذي تريده فإن تصورت أنك إنسان مختلف فإنك تمتلك سلوك ذلك الإنسان في أقل من خمس دقائق.

من أهم الأساليب في اكتساب العادات الجيدة طريقة التوكيد الذاتي وهي :
أن يسترخي الإنسان ويركز ذهنه ويتنفس بانتظام وعمق ويتصور نفسه يقوم بعمل ناجح متفوق يحقق أمله فإن كان العمل رياضياً فإنه يخاطب يده ورجله وكأنها تقوم بما يريد ويتصور الحصول على الجائزة الأولى.
اجلس وتنفس بعمق وهدوء خمسين مرة وأنت تعد عداً تنازلياً خمسون- تسع وأربعون وهكذا وبعد أن تصل إلى الرقم واحد كرر هذا الرقم مرات عديدة وأنت تتصور نفسك في الوضع المثالي الذي تحبه لنفسك وكن مسترخياً أثناء ذلك وهو قبل النوم أو الصباح.
لا تنس قوة الإيحاء يجب استخدام هذه القوة بالطريقة المفيدة كل ما نقرأه ونسمعه من التلفزيون والراديو الصحافة له إيحاء وأهم مصدر للإيحاء الأشخاص الذين نعاشرهم لقد ظهر أن الذين يحاولون تغيير عاداتهم يرجعون إلى الأشخاص الذين اعتادوا أن يعاشروهم وإذا بكل تطور في إمكاناتهم قد تحطم قد يكون الأشخاص الذين نعاشرهم في العائلة أو العمل وفي كل مكان.
إن اختيارنا للأشخاص الذين نريد معاشرتهم باهتمام وبناءً على تفكير له أثر هام في تحقيق مقاصدنا الإيجابية وأما معاشرة الضائعين فهو يحطم كل ما نبنيه.
إذا أخطأت لا تبق متحسراً بسبب الخطأ ولا تفكر بالماضي بحسرة ، ولا تفكر بالمستقبل بآمال غير واقعية املأ عقلك بالثقافة المفيدة الدسمة. وهكذا يتمرن عقلك من الصباح إلى المساء وتتصرف تصرف الشخص الذي تريد أن تكونه وتذكر أن كل ما تريده هو نتيجة لما في عقلك.

الشريط الرابع : الأهداف والوصول إليها.
من الأفكار المهمة التي تتصل بالأهداف:
١. موضوع نقطة التفوق: وتقول إن كل إنسان على الإطلاق لديه ناحية معينة يستطيع أن يتفوق فيها –كل إنسان قادر أن يكون رائعاً في شيء ما ويجب على الإنسان أن يكشف هذا الحقل الذي يستطيع التفوق فيه.
٢. حقل الألماس : وتمثلها قصة حقل الألماس ومعنى هذه القصة أن الروعة والتفوق تحت أقدامنا وهو مثل الألماس قبل التشكيل والصقل.
٣. أن الإنسان يحتاج إلى توازن في الأهداف فأنت تحتاج إلى (٣–٥) أهداف في كل من ثلاث مجالات وهي :
- مجال العائلة والأمور الشخصية مثل : الحب.
- مجال العمل مثل : مقدار الدخل أو المهارة.
- مجال تطوير النفس : تقوية الذاكرة أو الشخصية.

بعض الأمثلة التي تساعد على تحقيق الأهداف:
١. أذكر أهم خمسة أشياء تعتبرها من أهم ما تريد الحصول عليه.

٢. في ٣٠ ثانية أكتب أهم ثلاثة أهداف في حياتك.

٣. ماذا تفعل لو أعطيت مليون دولار.

٤. أذكر هدفاً هاماً أردت دوماً أن تحققه وتراجعت فخوفك هو خوف النجاح.

٥. ماذا ستغير في حياتك لو علمت أنك ستعيش ستة أشهر.

٦. ما الأحوال والظروف التي تعطيك أعلى درجات تحقيق الذات.

٧. تصور أن ملكاً ظهر لك وقال : تمن أمنية حتى أحققها لك سواء كانت أمنية حالاً أو فيما بعد أي شيء تطلبه لو حدث هذا.

الخطوات التي تساعدك في الوصول إلى الهدف.

١. الخطوة الأولى : الرغبة (وجود رغبة شديدة هو أول دافع لتحقيق الهدف ويجب أن يكون هدفك مرغوباً إليك.

٢. الخطوة الثانية : الاعتقاد والثقة.

يجب أن يكون عندك الثقة الكاملة بأنك ستحصل على هدفك بلا ريب ولا شك وأنت مضطراً أن تكون أهدافك واقعية ومن المهم أن تجزئ الأهداف والتحدي مهم لإيجاد الدافع.

٣. الخطوة الثالثة : اكتب أهدافك.

اكتب الهدف مع التفصيلات وحدد الهدف فلا تكتب أريد بيتاً واسعاً بل اكتب أريد بيتاً بست غرف.

٤. الخطوة الرابعة : حدد منفعتك إذا حققت هدفك.

اكتب كل المنافع وأشكال التمتع فإذا كانت منفعتك صغيرة فإن حركتك تكون ضعيفة وإذا كان هدفك له عشرين منفعة فإنه يصبح هدفاً لا يقاوم.

٥. الخطوة الخامسة : حدد أين أنت الآن وأين ستصل.

إذا كان الهدف مالياً حدد حجمك المالي وكم تريد أن يصبح وإذا كان الهدف تخفيض الوزن فتأكد من وزنك الحالي وكم تريد أن يكون.

٦. الطريقة السادسة : حدد زمناً نهائياً لتحقيق الهدف.

٧. الطريقة السابعة : حدد العقبات التي عليك تخطيها.

– إذا لم يكن هناك عقبات فليس ما تبحث عنه هدفاً بل نشاطاً وحركة وستلاحظ أن العقبات التي تبدو كبيرة ستصبح صغيرة عندما تكتبها.

٨. الطريقة الثامنة : حدد المعرفة اللازمة للوصول إلى الهدف قد تكون المعرفة موجودة في الكتب أو الورق أو لدى الناس.

٩. الخطوة التاسعة : حدد الناس الذين تحتاج تعاونهم للوصول إلى الهدف.

وهذا يتضمن ثلاث قوانين:

١. الأخذ والعطاء : أي أن ما تزرعه هو الذي تحصده ولا تطلب الآخذ من الناس قبل أن تقدم العطاء.

٢. قانون التعويض : أن لكل فعل رد فعل فاسأل نفسك ماذا ستعطي الآخرين قبل أن يعطونك.

٣. قانون الخدمات : فكر كيف تستطيع أن تخدم الآخرين.

١٠. الخطوة العاشرة : عمل الخطة.

خذا الخطوات الثلاث السابقة وقم بوضع خطة – ضع النشاطات وضع الأولويات وحدد الوقت اللازم ثم عدل الخطة كل ما تقدمت في التنفيذ.

١١. الخطوة الحادية عشرة : تصور أن هدفك قد تحقق – تصور تصوراً واضحاً في عقلك الواعي أن هدفك قد تحقق فعلاً. إن هدفك يتحقق بمقدار وضوح الفكرة داخل عقلك.

١٢. الخطوة الثانية عشر : دعم هدفك بالتصميم – قرر أنك لا يمكن أن تتراجع أبداً أبداً.

أ- لم يقم أحد بالتوجه نحو هدف مهم إلا وقاسى مرات عديدة من الخيبة قبل تحقق الهدف.

ب- إن التصميم هو ضبط النفس أثناء السعي نحو الهدف.

مبادئ حسن التصرف بالوقت

١. وضوح الأهداف : أن تكون قابلة للقياس.

٢. وجود خطط واضحة ومفصلة.

٣. عمل قائمة في أول النهار قبل البدء بأي عمل آخر – والأحسن أن تعمل قائمة في أول الأسبوع كله ثم قائمة يومية والتزم بالقائمة.

٤. حدد الأولويات : هناك قاعدة تسمى (٢٠/٨٠) وهي الأشياء التي يعملها الإنسان في يوم يكون ٢٠% منها معادلاً في أهميته للـــ (٨٠%) الأخرى.

٥. التركيز وإعطاء كل العقل الشيء واحداً فقط في أي وقت.

٦. إذا أردت أن تفعل شيئاً فابدأ الآن (لا تؤجل ولا تسوف).

الشريط الخامس : مضاعفة القدرة العقلية.

١) قانون الاستخدام : أن أية قدرة إنسانية لا نستخدمها فنحن نفقدها.

٢) أن الفرق بيننا وبين النابغين ليس أننا تنقصنا أفكارهم المبتكرة ولكننا لا نعطي الثقة لما يخطر لنا.

٣) الإبداع ليس مرتبطاً بالذكاء والعبقرية. الإبداع هو التجديد وإيجاد طريقة لم تكن معروفة من قبل.

٤) من صفات القدرة الخفية الفائقة :

أ- أنها تعرف بشكل عفوي ما يفيد وينجح وتعرف ما لا يمكن أن ينجح.

ب- تعطيك أفكاراً تتجاوز المعلومات التي أخذها من الخبرة.

ت- أنها تعمل ٢٤ ساعة أي أنها تتابع الأمور التي تدخرها في العقل الباطن وتجد لها الحلول.

ث- أنها تعمل بقوة الأهداف.

ج- أنها تطلق طاقة تكفي لبلوغ الهدف. فلو كنت متحمساً لأمر ما فإنه يكفيك ٤ ساعات من النوم.

ح- أنه تستجيب لتأكيدات إيجابية صارمة لكما قلت أنا راضٍ عن نفسي يذهب هذا الكلام إلى العقل الباطن ويحرك القدرة الخفية الفائقة.

خ- تحل كل العقبات بشكل آلي حتى تصل إلى الأهداف. ويشترط بذلك وضوح الهدف.

د- تعمل أحسن ما يمكن كلما قللت إجهاد العقل.(لا تحاول إجبار عقلك على الإبداع. كن هادئاً مسترخياً وليكن هدفك واضحاً كأنه صورة أمام عقلك وكن على ثقة تامة.

ذ- أنها تصبح أنشط كلما وثقنا بها وكلما استخدمناها أكثر (فهي تنمو مثل العضلات كلما عملت أكثر وتصل في نموها أن تعطينا الحل المطلوب بدقائقه وتفصيلاته.

ر- أنها تعطينا القوة اللازمة للصبر على تعلم الدروس اللازمة حتى تحقق الأهداف.

إن العقل الباطن يتحرك نحو الهدف وكذلك القدرة الخفية الفائقة حتى لو لم نكن ندرك عملها ولا ننتبه إليه.

ز- أنها تجعل كل كلماتنا وسلوكنا تتناسب مع أهدافنا وتقربنا نحو الأهداف – على شرط وضوح الأهداف.

س- أنها تعمل أحسن ما تعمل في حالتين:_

١. حينما يكون عقلنا مهتماً بأمر ما إلى أقصى حد.

٢. حينما لا نكون نفكر بالأمر على الإطلاق.

والقدرة الخفية الفائقة لا تعمل حينما نكون في حالة التحسر والتحرق على عدم وصولنا إلى الحل.

يمكن تحريك القدرة الخفية الفائقة بثلاث طرق

١. بوجود أهداف واضحة نحن نتبناها تماماً.

٢. بوجود مشكلات هامة ملحة.

٣. بسماع أسئلة ذات علاقة بأهدافنا مهما كان المصدر.

من الطرق التي تساعد على استثارة القدرة الخفية.

١. العزلة : اجلس هادئاً وصامتاً من ٢٠ – ٣٠ دقيقة.

٢. الاسترخاء والتأمل العميق: اجلس وتنفس بهدوء وعد من ٥٠ أو من ستة إلى صفر وعيونك مغلقة تابع هذه المدة من ٢٠ – ٣٠ دقيقة.

٣. اجلس في مكان طبيعي مثل شاطئ البحر..

ومن الطرق الإيجابية لاستثارة القدرة الخفية :

أ- نبش العقل الإفرادي. اجلس بهدوء مع ورقة وقلم واكتب الهدف في أعلى الورقة ثم أجبر نفسك على كتابة عشرين جواباً اكتب الجواب وعكسه.

ب- طريقة حل المشكلات المنظمة.

هناك ثلاث صفات مشتركة للعباقرة

١- قدرتهم على التركيز على هدف واحد في وقت واحد.

٢- قدرتهم على الاستمرار في حالة من النظر المدهش مثل الأطفال في عقولهم يبتعدون عن التصلب ويحتفظون بالمرونة الدائمة.

٣- عندهم طريقة منظمة في حل المشكلات.

ج- نبش الدماغ الجماعي : ومن عوامل نجاح هذه الطريقة :

١- يمكن أن يكون العدد المشترك في هذه الجلسة من ٢ إلى ٢٠ شخصاً ولكن العدد الأكثرفعالية هو من ٤ إلى ٧.

٢- الزمن المناسب لهذه الجلسة من ٢٠ على ٣٠ دقيقة.

٣- يكون الهدف المحدد للجلسة هو توليد الأفكار – ليس الحكم على الأفكار.

٤- يعين عريف على الجلسة بحيث ينظم المجموعة.

٥- دقائق من بداية هذه الدورات يبدأ تدفق الأفكار ويكون هناك كاتب لتسجيل الأفكار.

٦- تكون الأسئلة محددة وتكون أوضح ما يمكن.

٧- اجعل للجلسة وقتاً محدداً وشجع الضحك والأجوبة.

مصادر القوة الخفية :

١- البداهة والحس.

٢- المصادفات.

الشريط السادس (النجاح في العلاقات الإنسانية).قانون الجهد غير المباشر: يقول هذا القانون أن كل متعة نحصل عليها في علاقاتنا مع الآخرين نحصل عليها بطريقة غير مباشرة ، كان أرسطو يقول أن السعادة لا يحصل عليها الإنسان حينما يذهب إليها مباشرة ولكنها تحصل حينما ينغمس في نشاطات أخرى تجلب السعادة.

كيف تشعر الآخرين بقيمتهم.

١- أن تشعر الآخر أنه مهم.

٢- الثناء عليه.

٣- الامتنان والشكر.

٤- إبداء الإعجاب.

٥- رفع قيمة الذات لدى جليسك(الاهتمام والانتباه)

ومن المحاذير :

١- ألا تنتقد الشخص أبداً أبداً.

٢- لا تجادل

طريقة حسن الاستماع:

أن تستمع ووجهك تجاه الشخص.

انتظر قبل الجواب.

حدد موقفك من كلامه.

أسأل جليسك بعض الأسئلة أثناء الحديث

القواعد الرئيسية في العلاقات:

١- أن المتشابهين يتجاذبان : المتشابهان في السعادة هما اسعد الناس حيث يتشاطران السعادة فتزداد لدى كلا الطرفين.

٢- إن الشعور بالرضى مع الآخر أهم من الشعور بالحب.

٣- المختلفان في المزاج لا يمكن أن يلتقيا.

كيف ينقل الوالدان شعورهما بالحب إلى أولادهما:

١- اجعل حبك لهما غير مشروط.

٢- توصيل الحب إلى الأولاد(القبلة والضم إلى الصدر والتربيت ومسح الشعر)

٣- التلاقي بالبصر عند الكلام.

٤- الاهتمام المركز.

وجد باحث في جامعة هارفارد أن:

١- أهم سبب للشعور بتحقيق الذات هو الجو العائلي الدافئ والعطوف.

٢- أن يكون الوالدان واثقين بأولادهما ويتوقعان منهم الشيء الممتاز الجيد.

أشد ما يؤلم الطفل ليس العقاب ولكن الخوف من أن يفقد حب الأبوين.

حكمة : الحياة في الدنيا قصيرة ولا يبقى إلا ما أنضجه الحب.

كتاب (٣٨) أراك علي القمة

فكرة عامة حول الكتاب

سوف تبحر هنا في خطوات وطرق التطور الفردي والنجاح الشخصي
خطوة بخطوة مؤكداً على أهمية صورة الذات السليمة وكيفية بنائها
و مشيراً إلى ضرورة الرسم الصحيح للأهداف وبأنها جزء لا يتجزأ
من برنامج الوصول نحو القمة

بيانات الكتاب

المؤلف : زيج زيجلار، هو مؤلف ومحاضر لتحفيز الجماهير، أميركي الجنسية
لديه رصيد كبير من كتب ومقالات ومحاضرات في التفوق والنجاح
و قد نشر له أكثر من ٤٠ عمل

التصنيف الموضوعي : تنمية ذات

تاريخ النشر : ١٩٧٤

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٤٠٠

متوسط عدد ساعات قراءة : ٨ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١١٠ ج، تقليد : ١٠ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

– في هذا الكتاب يقدم زيغ زيغلر فلسفته الخاصة عن النجاح والتميز في الحياة و التي تعتمد بالأساس على اعتقادين راسخين لديه، أولهما يفيد أن الإنسان خلق للإنجاز وتحقيق النجاح ووهب بذور العظمة، وثانيهما أن الإنسان يمكنه أن يحصل على ما يريده في الحياة إذا فقط قام بمساعدة عدد كاف من الناس على الحصول على ما يريدون

– وهو يدعم هذه الفلسفة بمنهج عملي يقوم على ست خطوات، حيث سماها المؤلف السلم إلى القمة، وتناول المؤلف بالشرح الوافي لكل خطوة مدعماً بتجارب حياة لأشخاص عديدين حققوا النجاح باتباعهم هذه الخطوات

– ويؤكد زيغ زيغلر مرة تلو أخرى على القيم الأساسية التي لا يستقيم النجاح إلا بها و المتمثلة في الصدق، والأمانة، والإيمان، والاستقامة، والحب، والإخلاص

– الخطوة الأولى : رسم صورة ذات صحية جيدة

– أن الشخص الذي لا يؤمن بنفسه ولا يستغل قدراته هو لص يسرق نفسه و يسرق مجتمعه، وهو غالبا ما لا يعرف ذلك، والسبب في ذلك أن له صورة سيئة لذاته و يؤكد أنه لكي يستطيع المرء أن يحقق النجاح لا بد له أن يتقبل ذاته كما هي و أن يحب نفسه ولكن دون أن يكون أنانيا أو مغرورا

– أسباب صورة ذات سيئة

أسباب صورة الذات السيئة إلى ما يلي:

= وجود مجتمع يركز على السلبيات ويكرر عبارات وملاحظات وتعليقات سلبية يوميا مما يؤثر على التقدير الذاتي للمرء

= التعرض للسخرية أو التشكيك في القدرات أو المظهر أو الذكاء من طرف الآخرين

= الخلط بين الفشل في مشروع ما والفشل في الحياة بصفة عامة

= المبالغة في تقدير إنجازات الآخرين والتحقير من إنجازاتنا

= المقارنة الغير عادلة بين أسوأ صفاتنا وأفضل صفات الآخرين

= وضع معايير غير واقعية للنجاح رغبة في الكمال مما يؤدي إلى الإحباط

– مظاهر صورة ذات سيئة

– وقبل أن نقدم بعض الحلول لتفادي هذه الأسباب واكتساب صورة ذات صحية فإنه يعرض بعض المظاهر التي يمكننا أن نعرف من خلالها هل نعاني من هذه المشكلة فإن أصحاب صورة الذات السيئة:

= يتزعجون من نجاح الآخرين ويتضايقون لأن لهم أصدقاء كثر

= يشعرون بالغيرة المبالغة فيها على من يحبون

= لا يصدقون أن الآخرين يحبونهم لأنهم ببساطة لا يحبون أنفسهم و دائما ما يثيرون الشائعات السيئة

= لا يحبون أن يمدح أحد في حضرتهم، ولا يقبلون النقد أو لا يتحملون السخرية من أنفسهم غير مبالون ولا يحبون المنافسة

= أشخاص حقودون وكثيرو النقد ومستبدون وأصواتهم مرتفعة

= أصحاب عادات سيئة

= متطرفون بخصوص المظهر فإما يهملونه تماما وإما يركزون جدا عليه

= يسعون للحصول على الأمان والقبول بتصرفات متطرفة مع الأصدقاء والعائلة

– نحو صورة ذات صحية

– الإجراءات المتدرجة التي من شأنها تصحيح صورة الذات السيئة وهي كالتالي:

= اعرف قيمة نفسك وتذكر دائما أن الله يريد لك الخير و أنك تحب نفسك بالفطرة، وأن العلم يؤكد أن لك طاقات هائلة

= اهتم بنفسك وأناقتك

= اقرأ سير وقصص الناجحين من وقت لآخر لتتأثر بهم وبإنجازاتهم وتشعر بالتحفيز

= أنصت إلى المحدثين والدعاة والحكماء

= قم بإنجازات صغيرة محفزة لأن الإنجاز يحفز على المزيد

= كن دائم الابتسام

= قدم خدمات للآخرين

= ارتبط بأشخاص ذو أخلاقيات عالية

= قم بجرد لأهم صفاتك الإيجابية واجعلها في متناول يدك

= اكتب قائمة بأهم إنجازاتك

= انتبه مما تدخل إلى عقلك من صور أو روايات أو أفلام أو برامج فالرديئة منها والمنحلة يكون لها أثر مدمر

= تعلم من تجارب فشل الناجحين

= تعلم كيف تعبر عن أفكارك أمام الآخرين وتعلم الخطابة

= انظر إلى عينيك في المرآة وكلم نفسك وانظر إلى أعين الآخرين عندما تتحدث إليهم

= حسن مظهرك قدر الإمكان

– الخطوة الثانية: العلاقة مع الآخرين

– إذا نظرت إلى الإنسان كما هو عليه، فإنك ستجعله أسوأ مما هو عليه

و لكن إذا رأيته على أنه أفضل شخص يمكنه أن يكونه، فإنه سيتحول حقيقة

ليصبح أفضل شخص يمكنه أن يكونه

– لا بد للشخص الذي يسعى إلى النجاح أن يبحث عن الخير في الآخرين

و أن يكون قادرا على رؤية الجوانب الإيجابية عندهم عوض التركيز على السيئة منها

كما يؤكد بقوة على ما يلي:

= إذا عاملنا الناس بشكل أفضل، فإننا سنحصل على نتائج أفضل

= يجب علينا عندما نعثر على شيء جيد عند شخص ما أن نعلن عنه وننوه به

و أن لا نبخل بكلمات المدح والثناء والتحفيز لما له من أثر بالغ على نفسية الآخرين

ونفسيتنا بالتأكيد

= علينا أن نعين الآخرين على اكتشاف قدراتهم وتقدير ذواتهم

و دفعهم إلى الإنجاز عبر إقناعهم بأهميتهم وقدراتهم

= عندما نرى قدرة في أحد ما وننميها، فإننا نقدم بذلك إسهاما مهما للمجتمع

= ليس علينا أن نقلق من العطاء، فكلما أعطينا أكثر زاد ما نملكه أكثر

حتى وإن أدى هذا إلى بقائنا في الظل أحيانا

– وهنا يوضح كيف يمكن تطبيق هذه المبادئ بين الأزواج ومع الأبناء

عبر العديد من النصائح التي من شأنها أن تبني أسرة

على الحب الحقيقي والعطف والتضامن

– الأسرة هي الأساس الذي نبني عليه حياتنا فلا بد أن يكون الأساس قويا

– الخطوة الثالثة: الأهداف

– ضرورة وضع برنامج للأهداف الشخصية، فمن البديهي جدا أننا لا يمكن أن نصيب هدفا

لا يمكننا رؤيته، ومن البديهي أيضا أن الإنسان بدون هدف كالسفينة بلا دفة كلاهما ينجرف ولا يقود

– معظم الناس لا يضعون الأهداف لأنهم يشعرون بالخوف من مرارة الفشل و لهذا يفضلون العيش دون أي التزام، وهذا حسب زيغلر خطأ جسيم لأن الإنسان خلق للإنجاز ولتحقيق غاية سامية. وأهمية الأهداف المحددة تكمن في كونها تطلق عنان الطاقات الكامنة وتدفع للعم

– هناك سبعة أنوا ع من الأهداف..

البدنية، والذهنية، والروحية، والشخصية، والعائلية، والمهنية، والمالية.

– سمة الأهداف

– يجب أن تكون الأهداف :

= كبيرة

فالأهداف الكبيرة من شأنها أن تجعلنا نبذل أقصى ما بوسعنا ونحقق نتائج كبيرة

= طويلة الأمد

لأن الأهداف الطويلة الأجل تساعدنا على تخطي العقبات الغير متوقعة حيث يكون عقلنا مركزا في كل مرحلة على الهدف مما يهون علينا المشاكل والعقبات فهي بمثابة البوصلة

= يومية

يجب ترجمة الأهداف الطويلة إلى مهام يومية تجعلنا على علاقة دائمة بالهدف و هنا يؤكد على أهمية التنظيم والعزم والإصرار

= محددة

يجب أن يكون الهدف واضحا ومحددا وأن نتجنب التعميم

– وضع الأهداف

– المبادئ التالية لوضع الأهداف:

= حدد موقعك الحالي عبر مراقبة أدائك وتسجيل بعض البيانات

= حدد الأهداف السنوية ثم الشهرية ثم اليومية

= كن محددا ودقيقا

= اجعل أجل الهدف على الأقل عاما واحد

= حدد العقبات

= قسم الهدف إلى مقادير يومية

= كن مستعدا ذهنيا لتنظيم نفسك من أجل الهدف

= كن مقتنعا بأنك قادر على تحقيق الهدف

= تخيل نفسك وقد حققت الهدف

– الخطوة الرابعة: الموقف الذهني

– إنك ما أنت عليه، وفي الموقع الذي أنت فيه بسبب ما دخل إلى عقلك واستقر به.

– أن الموقف الذهني الإيجابي يساعد الشخص على تقليل التعب، والإرهاق و الزيادة من الفعالية، والاستمتاع أكثر بالحياة، وعلى تجويد العلاقة مع الآخرين وأننا نستطيع أن نغير حياتنا بتغيير مواقفنا. ويتناول الكاتب الموقف الذهني الإيجابي من عدة وجوه من بينها:

= التفاؤل

الشخص المتفائل هو شخص لا ينظر إلى ما يفقده ويتحسر عليه وإنما ينظر إلى ما يملكه ويشعر بالامتنان اتجاهه، كما أن الشخص الذي يبحث عن الحلول عوض التركيز على المشاكل ويبذل قصارى جهده هو إنسان متفائل، بعكس المتشائم الذي لا يقدم شيئا ذا قيمة لمجتمعه وغالبا ما يؤمن بالجبرية الحتمية ويحب أن يأخذ أكثر من أن يعطي.

= البذل

الاستعداد لبذل أقصى الجهد وعدم الاكتفاء بأمور متواضعة.

= التفكير الإيجابي:

حسب الكاتب فإن أفضل تعريف له هو أن يشعر الشخص بأنه بأفضل حال حتى وإن كان يمر بأسوأ الأحوال.

= الحماس

الحماس شعور ظاهري يعبر عن شعور داخلي مستمد من الروح الموجودة بداخلنا وهو طريقة حياة وليس شيئا تظهره لإثارة إعجاب الآخرين بالصوت المرتفع أو الشعارات المؤثرة، وهو من المواقف المعدية فالشخص المتحمس لا بد وأن ينقل حماسه لمن حوله.

= العطاء

بالنسبة للكاتب الأخذ والعطاء موقفان متجاوران لا ينفصلان

فلا بد أن نعطي أولا لنأخذ والذي يعطي بسخاء يعطى بسخاء.
– يحذر زيغلر مما نغذي به عقولنا من أفكار واعتقادات سلبية، فالمدخلات السلبية
تكبل الإنسان وتعيق تقدمه إلى الأمام نحو تحقيق أهدافه في الحياة، وتؤثر على مواقفه، كما يحثنا على الحفاظ على متعة التعلم عن طريق السعي الدائم وراء الأفكار الجديدة والبناءة التي تساعدنا على النمو والتطور
– كما يؤكد على أهمية ردود أفعالنا التي ما هي في الحقيقة إلا تعبير عن مواقفنا الذهنية، فردود الأفعال لها تأثير خطير على من حولنا، فعندما تكون ردود أفعالنا سلبية فإنها تصبح معدية، حيث تتسبب في سلسلة من النتائج السلبية، لهذا السبب علينا أن نتعلم كيف نضبط ردود أفعالنا عندما نغضب، أو نتألم، أو نحزن، وعندما نقع علينا أن نتعلم كيف ننهض، وعندما نفشل أو نهزم علينا أن نتعلم من التجربة ونستفيد منها.
– حماية الموقف الذهني الإيجابي
– بعض الإجراءات التي من شأنها مساعدتنا على الحفاظ على موقف ذهني إيجابي
لكن قبل ذلك يوضح بطريقة بسيطة كيفية عمل العقل، فشبه عقل الإنسان ببنك
هو الوحيد الذي يستطيع أن يودع فيه، كما أنه الوحيد المخول له السحب منه
و ذلك عبر صرافين:
= صراف إيجابي
عندما تمر بموقف ما يحتاج إلى تفكير وتدبير، فإنه يذكرك بمدى حكمتك، وقوتك ونجاحك، ويمنحك الدعم لمواجهته بنجاح.
= صراف سلبي
عندما تمر بنفس الموقف، فإنه يذكرك بفشلك وبؤسك ومخاوفك ويدفعك إلى ردود أفعال غير مناسبة.
– والسحب دائما ما يتم من آخر وديعة أودعتها، فإن كان ما أودعته مؤخرا أفكارا إيجابية
فإنك ولا محالة ستستخدم الصراف الإيجابي
و العكس صحيح، فعندما تكون آخر ودائعك سلبية فإنك ستستعمل الصراف السلبي
– وانطلاقا من هذه النظرة إلى العقل، نطرح بعض الإجراءات
التي من شأنها أن تجعل ودائعنا إيجابية وبالتالي المحافظة على مواقفنا الذهنية
– إليك هذه الإجراءات باختصار..
= اجعل الطريقة التي تنهض بها من الفراش عند الصباح مليئة بالسعادة والحماس.
= غير بعض معاني المفردات والرموز التي نستعملها في حياتنا اليومية
من سلبية إلى إيجابية: فمثلا جرس المنبه يمكن أن نسميه جرس الفرص
و إشارات الوقوف نطلق عليها إشارات الانطلاق، والحمى نسميها الدفء وهكذا

لتعطينا إيحاءات إيجابية تساعدنا على

=الاسترخاء والهدوء والمزيد من الحماس الداخلي

= اجعل الرغبة في النجاح دائمة الحضور في ذهنك عبر..

#أولا تحديد وجهتك

#ثانيا القيام ببعض التعديلات إذا ما واجهتك بعض العقبات

و التي من شأنها أن تحدث فارقا جيدا

= غذ عقلك عبر حضور الندوات، ومطالعة الكتب الجيدة، والإنصات إلى التسجيلات المحفزة، لأن الناجحين يقومون بتغذية عقولهم باستمرار بشكل متعمد وبوعي بأفكار إيجابية ومحفزة.

= أوقف العادات السيئة واكتسب العادات الجيدة..

أن العادات الخبيثة تكتسب بسرعة وإيقافها يحتاج وقتا أكبر، لهذا فمن الأفضل أن نتجنبها، أما الجيدة فتحتاج إلى وقت أكبر وجهد أصعب لاكتسابها ولكن عندما تكتسب فإنها تصبح سهلة وممتعة

ـ

– الخطوة الخامسة: العمل

– أكثر فلسفات العالم عملية وجمالا وقابلية للتنفيذ

لن تفلح مالم تقم أنت ببعض العمل من جانبك

– يؤكد على أهمية وقيمة العمل للإنسان، وأنه بمثابة ملح الطعام بالنسبة لحياته

فمن دونه تكون الحياة بدون طعم؛ لكنه يشترط أن يحب الإنسان العمل الذي يقوم به

إذا أراد أن يتمتع بثماره وأن يؤثر في حياته تأثيرا كبيرا

– ويشير إلى أن الناجحين أناس لا يدفعون ثمنا ما من أجل نجاحهم

لأنهم ببساطة أشخاص يستمتعون بما يفعلون، وموقفهم الذهني هذا يحول المعاناة إلى متعة.

– يؤكد على أن الشخص الذي يريد التميز أو النجاح في عمله عليه أن يكون واعيا

بأنه سيكون عليه بذل مجهود أكبر من الذين لا يريدون سوى تلقي أجرهم الشهري

و يحذر زيغلر في هذا الخصوص من بعض الأمور :

= مساعدة الناس على التواكل: حيث يحث على توجيه الناس للعمل

و حثهم على بذل الجهد عوض مساعدتهم ماديا لقضاء حوائجهم

لأن هذا من شأنه أن يحولهم إلى أشخاص غير مستقلين مرتبطين بالآخرين ارتباطا سلبيا

يسلب منهم كرامتهم واستعدادهم للعمل

= الفراغ: لأن الفراغ يؤدي إلى الكثير من المشكلات منها الإحباط، والانهيار العصبي

و التفكك الأسري، واكتساب العادات السيئة
= التساهل والتهاون في العمل: فبالنسبة له الجهد والأجر يجب أن يكونا متناسبين
لأن التهاون والتساهل في هذا يؤدي إلى العديد من المشكلات منها التأثير
على الوضع الاقتصادي في البلاد من خلال الفشل في المنافسة بسبب المنتوج غير المتقن
و هذا بدوره سيؤثر على العمال أنفسهم
و نشر فكر الركاكة وعدم تحمل المسؤولية والتواكلية
= اشتراط ظروف مثالية من أجل العمل بجد: حيث ينصح المؤلف أن نبذل قصارى جهدنا
في العمل، وأن نحبه وأن لا نتعجل التطور والنمو، وأن يكون لدينا وعي
بأن العمل المثالي غير موجود، لكن موقفنا نحو عملنا هو ما يجعله كذلك
– في مجال العمل، يحث على بعض القيم الضرورية للنجاح
و هي الصبر، والإصرار وبذل الجهد، وعدم الخوف من الفشل
وعدم الكف عن المحاولة عند الفشل
– يرى أنه لا يوجد شخص كسول إنما يوجد شخص ينقصه الحافز والإلهام
و لهذا من المهم أن نهتم بالتحفيز الذاتي وكذا تحفيز الآخرين
– أيا كان ما تفعله، عليك أن تعمل على القيام به من خلال موقف ذهني سليم وعادات طيبة
و لكن قبل كل شيء آخر، عليك أن تثابر عليه بعزم لا يلين وبإصرار من لا يعرف الاستسلام

– الخطوة السادسة: الرغبة
– الرغبة بالنسبة لزيغلر هي تلك الإضافة البسيطة على مكونات النجاح
التي تؤدي إلى الفارق الكبير وبالتالي الإنجازات الهائلة
إنها تلك الدرجة الإضافية الصغيرة التي تحول الماء إلى البخار
– إن الرغبة تمكن الإنسان من توظيف مواهبه وقدراته أحسن توظيف من أجل تحقيق أهدافه
في الحياة والتميز
– الإنسان الذي لديه رغبة جارفة هو إنسان يندفع إلى العمل وبذل الجهد دون ملل ولا كلل
و عندما يفعل ذلك فإنه يحقق ما يريد لا محالة لأن لا شيء يضعف من عزيمته
فرغبته تتفوق على كل العقبات ، وحتى إذا لم يتم تحقيق الهدف، فإن الشخص
يشعر بالرضى على نفسه لأنه تصرف حسب رغبته وبذل الجهد في سبيل تحقيق مراده
فيكفيه هذا الرضى عن نفسه وعن أدائه

– إحدى حسنات الرغبة الجارفة وهو ما أسماه بالجهل الذكي
و هو عدم معرفة ما لا تستطيع أن تقوم به، فكثيرون هم من قاموا بأعمال شبه مستحيلة فقط لأن رغبتهم كانت كبيرة، بحيث أعمت عيونهم عن رؤية ما لا يستطيعون القيام به فعلا
فأبدعوا في التفكير وإطلاق الخيال وحققوا النجاح والتميز

– اقتباسات..
= "أدرك ان الفوز ليس كل شئ ولكن الجهد المبذول من اجل الفوز هو كل شئ"
= "ثمن النجاح أقل بكثير من ثمن الفشل"
= "يكون النجاح سهلا بعد أن تؤمن بقدرتك على تحقيقه"
= "إن قصة الحياة تؤكد لك بشكل متكرر أنك إذا استخدمت ما تملك
فإنك ستمتلك المزيد مما يمكنك استخدامه وتخبرك الحياة أيضا أنك إذا
لم تستخدم ما تملك فإنك ستخسر"
= "هيا، يا فتى إنه يوم رائع للخروج واغتنام الفرص التي يقدمها العالم لي "
= "ومن المميز ان تعرف انك طالما كنت تحاول ان تلمس النجوم
فانك لن تنتهي إلى الامساك بحفنة من التراب"
= "إن قدرتك على الضحك من نفسك هو إشارة إلى النضج والاستقرار العاطفي"
= "الشخص المتفائل –كما تعرف على الأرجح– هو الشخص الذي لا ينظر إلى
ما يفقده ويتحسر عليه، وانما ينظر إلى ما يملكه ويشعر بالامتنان تجاهه "

كتاب (٣٩)　　الفوز مع الناس

فكرة عامة حول الكتاب

كيف تكسب الذين تتعامل معاهم في صالحك بل وتجعلهم يدافعون عنك
ويتبنون وجهة نظرك ويحبون الجلوس معك والنقاش في كل الامور التى تخصهم
بمنتهى الاريحية وكذلك الفوز في أى نقاش وحسمه لصالحك بأبسط الوسائل النفسية

بيانات الكتاب

المؤلف : جون سي ماكسويل، هو خبير قيادة ومتحدث ومؤلف معروف عالمياً
الّف أكثر من ٦٠ كتاباً، وبيعت من كتبه أكثر من ١٣ مليون نسخة
أحد المؤلفين التي ظهرت أعماله ضمن الكتب الأكثر مبيعاً تبعاً لتقييم صحف
نيويورك تايمز وووِل ستريت جورنال وبيزنس ويك وقد اطلق عليه
موقع (leadershipgurus) لقب "خبير القيادة الأول في العالم"
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ٢٠٠٧
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٨٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٥٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

ما الذي يتطلبه الأمر للفوز في التعامل مع الناس؟

هل ينبغي أن يولد الفرد بشخصية انبساطية منفتحة أو بحس حدسي رائع للنجاح في العلاقات..؟

بهذه الاستفسارات ابتدأ المؤلف جون سي. ماكسويل مقدمة كتابه " الفوز مع الناس" شارحاً من خلالها الغرض الرئيسي لتأليف الكتاب فـــ (جميع النجاحات في الحياة تنبع من إقامة علاقات مع الأشخاص المناسبين، ثم دعم وتعزيز تلك العلاقات باستخدام مهارات التعامل مع الناس)

يتمحور الكتاب حول خمسة أسئلة تتفرع منها عدة مبادئ تشكل في مجملها أسس التعامل مع الناس

١- الاستعداد : هل نحن مستعدون لبناء العلاقات؟

- مبدأ العدسة / شخصيتنا تحدد كيف نرى الآخرين.
- مبدأ المرآة/ أول شخص يجب أن نفحصه هو أنفسنا.
- مبدأ الألم/ الأشخاص الذين يتألمون يجرحون الناس ويشعرون بالجرح بسهولة من الناس.
- مبدأ المطرقة/ لاتستخدم أبداً مطرقة لإبعاد ذبابة عن رأس شخص آخر.
- مبدأ المصعد/ يمكننا الارتقاء بالناس لأعلى أو الانحدار بهم لأسفل في علاقاتنا معهم.

٢- الارتباط : هل نحن مستعدون للتركيز على الآخرين؟

- مبدأ الصورة الكبيرة/ جميع الناس في العالم- باستثناء فرد واحد-عبارة عن آخرين.
- مبدأ التبادل/ بدلاً من وضع الآخرين في مكانهم، ينبغي أن نضع أنفسنا في مكانهم.
- مبدأ التعلم/ كل شخص نقابله يمكنه أن يعلمنا شيئاً ما.
- مبدأ الكاريزما/ الناس يهتمون بالشخص الذي يبدي اهتماماً بهم.
- مبدأ الرقم ١٠/ الإيمان بأفضل ما في الناس عادة ما يستخرج أفضل ما في الناس.
- مبدأ المواجهة/ الاهتمام بالناس ينبغي أن يسبق مواجهتهم.

٣- الثقة: هل يمكننا بناء الثقة المتبادلة؟

- مبدأ الأساس المتين/ الثقة هي أساس أي علاقة.

– مبدأ الموقف/ لا تسمح أبداً بأن يكون الموقف أكثر أهمية من العلاقة.

– مبدأ بوب/ عندما يعاني بوب مشكلة مع الجميع، فعادة ما يكون بوب نفسه هو المشكلة.

– مبدأ الانفتاح/ شعورنا بالارتياح تجاه أنفسنا يساعد الآخرين على الشعور بالارتياح معنا.

– مبدأ حفرة الوقاية/ عند الاستعداد لخوض معركة، احفر حفرة كبيرة بما يكفي لاحتواء صديق.

٤– الاستثمار: هل نحن مستعدون للاستثمار في الآخرين؟

– مبدأ الرعاية/ جميع العلاقات تحتاج لرعاية.

– مبدأ الــ ١٠١بالمائة / العثور على ١ بالمائة الذي نتفق عليه ومنحه ١٠٠بالمائة من جهدنا.

– مبدأ الصبر/ الرحلة مع الآخرين أكثر بطئاً من السفر بمفردك.

– مبدأ الاحتفال/ الاختبار الحقيقي للعلاقات ليس فقط مدى إخلاصنا عندما يخفق الأصدقاء ولكن مدى سعادتنا عندما ينجحون.

– مبدأ الطريق الأعلى/ إننا ننتقل إلى مستوى أعلى عندما نعامل الآخرين بطريقة أفضل من التي يعاملوننا بها.

٥– التعاون: هل يمكننا إنشاء علاقة فوز/فوز..؟

– مبدأ الارتداد/ عندما نساعد الآخرين، نساعد أنفسنا.

– مبدأ الصداقة/ إذا تساوت جميع العوامل، فإن الناس يفضلون التعاون مع الأشخاص الذين يحبونهم، وإذا لم تتساوَ، فإنهم يظلون يفضلون ذلك.

– مبدأ الشراكة/ التعاون معاً يزيد احتمالات تحقيق الفوز معاً.

– مبدأ الإشباع/ في العلاقات الرائعة، تكون بهجة التواجد معاً كافية.

مقتطفات من الكتاب..

– الإنسان الذي لايستطيع الصفح عن الآخرين يحطم الجسر

الذي لابد وأن يعبر هو نفسه فوقه

(جورج هربرت)

– إذا كنت ترغب في الفوز بالعالم بأسره، فاصهره، ولا تطرقه

(ألكساندر ماكلاين)

– الصداقة تتكون من أذن صاغية، وقلب متفهم، ويد مساعدة

(فرانك تايجر)

– يمكن أن يكون الناس هم الريح التي تحمل أجنحتنا، أو المرساة في سفننا.

– ابتعد عن الأشخاص الذين يحاولون الاستخفاف بطموحاتك

الأشخاص التافهون دائماً ما يفعلون ذلك

ولكن العظماء حقاً يجعلونك تشعر بأنك أنت أيضاً يمكن أن تصبح عظيماً

(مارك توين)

– الصراع مثل السرطان: الاكتشاف المبكر له يزيد احتمالات تحقيق نتيجة إيجابية.

– الطيبة لغة يستطيع الأخرس التحدث بها، ويستطيع الأصم سماعها وفهمها

(كريستيان بوفي)

– احتفظ بمقبرة كبيرة الحجم في الفناء الخلفي لمترلك تدفن فيها أخطاء أصدقائك

(هنري وارد بيتشر)

– يمكنك القيام بما لا أستطيع أنا القيام به

ويمكنني القيام بما لا تستطيع أنت القيام به

و يمكننا معاً تحقيق أشياء عظيمة

(الأم تريزا)

– الشمعة لا تخسر عندما تضيء شمعة أخرى

(توماس جيفرسون)

– المتعة المشتركة هي متعة مضاعفة

(جوته)

كتاب (٤٠) ٨ دقائق تأمل

فكرة عامة حول الكتاب

التأمل يساعد علي تحقيق راحة البال، مع جميع المشاكل الخاصة بك في مكان العمل
في عائلتك، والعالم بأسره، يجب أن تواجه على الأقل بضع دقائق للسلام
لا تفوت هذه الفرصة لتحقيق التنمية الشخصية دون أي تكلفة على الإطلاق

بيانات الكتاب

المؤلف : فيكتور ديفيتش
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ٢٠٠٤
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢١٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١١٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

= ما المطلوب..

– كرسي قائم الظهر ومريح.

– مكان هادئ بعيد عن المقاطعات.

– ساعة توقيت، يمكنك استخدام منبه الجوال

ولكن احرص على أن تضع الجوال على الصامت حتى لا يقاطع تأملك.

= الوقت المقترح..

حاول أن تلتزم بوقت معين وتستمر فيه

ادرس برنامجك اليومي وحاول أن تعرف متى يمكنك أن...

توفر وبشكل مستمر ٨ دقائق ، بدون مقاطعات وبدون إزعاج

هل هي في الصباح الباكر..؟ هل هي قبل نومك مباشرة..؟ الأمر يعود إليك

= بعض الأساسيات..

– قبل أن تبدأ، خذ بعض الأنفاس الطويلة وأنت مغمض عينيك، وتخيل فيها أنك تجمع كل همومك وأفكارك اليومية، وأنك تخرجها من جسمك مع الزفير، بعد ذلك ابدأ التوقيت، وابدأ بممارسة التمرين المطلوب للأسبوع الحالي.

– هناك دائما نقطة بداية، نقطة المرساة (Anchor Point) وهي النقطة التي مهما ذهبت بك الأفكار، يجب أن تعود إليه، وفي كل تمرين هناك نقطة مرساة محددة، فستأتيك أفكار تأخذك بعيدا أحيانا، تعرف على هذه الحقيقة، تعرف على هذه الأفكار واقبلها كما هي، وقل لها (أعطيتك من وقتي، ولكن يجب أن أعود الآن) وعد إلى نقطة تركيزك في بداية التمرين، وحاول أن تبقى فيها بقدر المستطاع، لا يوجد مشكلة في الأفكار التي تأتيك، اقبل كل شيء، ثم ودعه وعد إلى نقطة البداية.

– لا يوجد شيء (خطأ) في عملية تأملك، كل ما تفعله طبيعي وجيد، مهما فعلت فإنك ستتحسن تدريجيا وستتقن العملية بشكل أفضل يوما بعد يوم، لا تقلق، الأمر ليس صعباً أبدا.

== التمارين للأسابيع الثمانية الأولى

= تمرين الأسبوع الأول : ركز على عملية التنفس لديك

– أغمض عينيك

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت

– قم بملاحظة إن كنت تتحكم في تنفسك، تخل عن ذلك التحكم واترك تنفسك يأخذ مجراه الطبيعي بشكل تلقائي وبدون تكلف.

– حاول أن تلاحظ مكانا معينا في جسمك هو المكان الذي يمكنك أن تحس فيه بالنفس، قد يكون في مدخل الأنف، قد يكون في حركة الصدر والبطن، قد يكون في الحلق، حاول أن تتعرف على المكان الذي يمكنك أن تحس فيه فعلا بعملية التنفس، وركز على ذلك المكان وراقب عملية الشهيق والزفير فيه. هذا المكان هو نقطة المرساة بالنسبة إليك. مهما شطحت بك الأفكار، حاول دائما أن تعود لتلك النقطة وتراقب تنفسك.

– حاول أن تراقب عملية شهيق كاملة، وعملية زفير كاملة، تخيل كمية الطاقة التي تدخل جسمك مع الأكسجين الذي يصل لكل خلية فيك ويمدها بالطاقة الحيوية وتخيل تلك الخلايا وهي تنتج ثاني أكسيد الكربون الذي يخرجه الزفير من جسدك. راقب هذه العملية مرة بعد مرة، واشكر الله في داخلك على ما حباك من صحة لتقوم بهذه العملية بتلقائية كل لحظة من حياتك.

– شعرت بالضيق؟ بالحكة في مكان من جسمك؟ لا بأس، تعرف على الشعور ثم عد إلى نقطة المرساة الخاصة بك.

– واصل هذه العملية حتى يعطيك المنبه إشارة بانتهاء الوقت.

= تمرين الأسبوع الثاني : الصوت المجرّد

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– وأنت مغمض عينيك، أصغ سمعك للأصوات من حولك، لا تحاول أن تحلل ماهيتها، فقط استمع لها.

– هناك أصوات ستعلو تدريجيا حتى تخفت وتبتعد، حاول أن تصنّف الأصوات داخليا لديك بقولك في السر (تعلو) أو (تخفت).

– إن كان هناك صوت بدأ يعلو، في نفس الأثناء الذي كان هناك صوت آخر يخفت، حاول أن تتعرف على الاثنين وتتابعهم في سرك، وتصنف من فيهم الذي يعلو ومن فيهم الذي يخفت.

– الصوت هو مجرد صوت، ليس من الضروري أن تربطه في مخيلتك بشيء معين. تعامل مع الصوت بأنه صوت مجرد.

– تابع هذه العملية حتى يعطيك المنبه إشارة بانتهاء الوقت.

= تمرين الأسبوع الثالث : التعرف على أحاسيس الجسم

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– حاول أن تسترخي، وأنت تقوم بذلك، لاحظ أي شعور قد تحس به في أي عضو في جسمك.

– استمر في حالة الاسترخاء، وأنت تلاحظ جسمك، ستلاحظ بعد فترة قليلة بأن هناك مكاناً ما في جسمك، وكأنه يصدر إشارات معينة، تعرف على ذلك المكان، ليس من الضروري أن تربط ذلك الإحساس بعضو معين في الجسم، فقط راقب الإحساس.

– ركز على ذلك المكان في جسمك، وأعطه انتباهك، فهذا سيكون نقطة المرساة الخاصة بك في هذه اللحظة.

– بعد قليل سيضيء لك مكان جديد في جسمك بإحساس جديد، حول انتباهك إلى ذلك المكان الجديد، تعرف على نوع الإحساس، وركز في ذلك المكان وانقل نقطة المرساة إليه، تعرف على نوع الاحساس وراقبه فقط.

– إذا جاءتك أفكار، تقبلها، تعرف عليها ثم عد إلى نقطة المرساة التي كنت بها.

– استمر حتى يعطيك المنبه إشارة انتهاء الوقت.

= تمرين الأسبوع الرابع : هذه اللحظة السحرية

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– استرخ بجسمك وعقلك.

– ستأتيك فكرة، ستكون إما عن شيء في الماضي، أو المستقبل.

– تعرف على تلك الفكرة وأعطها ملصقا (الماضي) أو (المستقبل).. ثم اتركها تسبح في محيط الأفكار، إنها عملية شبيهة بأولئك الذي يمسكون السمكة، يترعون منها الشص، ثم يعيدونها للماء، إن أتتك فكرة، أعطها الملصق التعريفي بها (ماضي) أو (مستقبل) ثم اتركها لتواصل سباحتها في عقلك.

– هناك فترة سكون بين كل فكرة تأتيك والأخرى، ركز تفكيرك في هذه النقطة.. نقطة السكون والهدوء، هذه هي نقطة المرساة بالنسبة لك.

– ستأتيك أفكار كثيرة، كل فكرة تأخذ ملصقها التعريفي وتتركها لتواصل سباحتها، عد إلى نقطة المرساة بقدر المستطاع.

– الأفكار، وأحاسيس الجسد، لا تعطها أكثر من حجمها، فقط تعرف عليها واتركها تمضي في سبيلها.

– استمر في ذلك حتى يعطيك المنبه إشارة انتهاء الوقت.

—

= تمرين الأسبوع الخامس : لباقة الرفض

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

–كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– ابدأ بالتركيز على التنفس.

– ستأتيك فكرة.. تخيل أنها مندوب مبيعات يدق بابك ويعرض عليك شيئا لا تحتاجه. ستعتذر منه بلباقة وتقول له (شكرا، لا أحتاج ما تقدمه لي) ثم تغلق الباب.. هذا ما ستفعله في كل فكرة تأتيك.. ستعتذر منها بلباقة، وتقول لها (شكرا، لا أحتاج لما تقدمينه لي) ثم تتركها تذهب وتعود للتركيز على تنفسك. نقطة المرساة هنا هي التركيز على التنفس.

– ستعاودك الأفكار وتعاودك، وتتعامل معها جميعا بنفس الطريقة.

– استمر في ذلك حتى يعطيك المنبه اشارة انتهاء الوقت.

—

= تمرين الأسبوع السادس : العرض المسرحي الخاص

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– تخيل أن هناك شاشة عرض مسرحي داخل رأسك في منطقة خلف العينين، وأن كل أفكارك تأتي بشكل مصور على تلك الشاشة البيضاء. هذه الشاشة البيضاء هي نقطة المرساة لهذا التمرين، أبق تركيزك على ما يُعرض عليها.

– ستعرض على الشاشة صور لأشياء عديدة ومختلفة وقد تكون واضحة أو مشوشة أو بالأبيض والأسود، لا تعط أهمية لذلك، فقط راقب تلك الصور وكيف تعرض نفسها على الشاشة، واتركها تذهب في حال سبيلها عندما ينتهي عرضها.

– لا تتدخل في عرض الصور، ولا تقم بأي شيء سوى المرافقة فقط.. راقب بدون أن تحلل أو تتدخل في سير الأمور، أنت مجرد مشاهد لتلك الأفلام.

– قد تأتي أفكار أخرى تأخذ اهتمامك عن تلك الشاشة، تعرف على تلك الأفكار، وأطلقها لتكمل طريقها وعد أنت إلى نقطة المرساة.. إلى شاشة العرض السينمائي الخاصة بك والتي لا يحضرها غيرك.

– استمر حتى يعطيك المنبه إشارة انتهاء الوقت.

= تمرين الأسبوع السابع : طيبة الحب

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– استرجع في ذاكرتك أي عمل طيب قمت به، صغيرا كان أم كبيرا، حتى لو كان فتحك الباب لشخص ليدخل قبلك.

– استرجع شعورك الداخلي بعد أن قمت بذلك العمل، وتفحص ذلك الشعور باستخدام عدسة مكبرة وباستخدام تصوير بطئ، استرجع كل ما شعرت به في تلك اللحظة من سعادة، ورضى، وشعور بالحب والكرم، وما شعر به جسدك في ذلك الوقت من نشاط وحيوية.. تعرف على ذلك الشعور وكأنك تعيشه مرة أخرى.

– ردد في داخلك الجملة التالية: هل أستطيع أن أعيش بسعادة؟ هل أستطيع أن أحظى بسهولة العيش؟ قلها وأنت تتعرف على معانيها، قلها وكأنها تخرج من داخل قلبك ليتردد صداها في كامل جسمك.

– كرر الجملة السابقة ثلاثة مرات بطيئة، وأنت تعيش في معناها الجميل.

– الآن أعد الجملة مع تغيير بسيط فيها: هل نستطيع كلنا أن نعيش بسعادة؟ هل نستطيع كلنا أن نحظى بسهولة العيش؟ استرخ وأنت تذكر ذلك في سرك، وتشعر بذبذباته وهي تنتقل منك وتصدر عنك وتبث السعادة والفرح في بيتك، حيك، مدينتك، دولتك، والعالم كله.

– قم بتكرار الجملة الأولى، ثم الثانية، حتى يعطيك المنبه إشارة بانتهاء الوقت.

= تمرين الأسبوع الثامن : طبق الاختيارات

– أغمض عينيك.

– اجمع كل أفكارك وهمومك وما يقلقك وما يهمك وما تحلم به في شهيق، ثم أطلقه في الزفير وتخيل أنه يغادرك ليسترخي جسمك وتشعل بالسلام الداخلي.

– كرر هذا النفس مرتين أو ثلاثة.

– ابدأ ساعة التوقيت.

– ستتصاعد ظاهرة في عقلك، قم بوضع ملصق تعريفي عليها: (حديث) أو (إحساس) أو (صورة).

– راقب صعود واضمحلال تلك الظاهرة.

– ستتصاعد ظاهرة أخرى، راقبها وأعطها التعريف المناسب. قد يكون هناك ظاهرتان في نفس الوقت، صورة معينة مع إحساس في مكان في الجسم، أعط كل واحد منهما الملصق التعريفي الخاص به، ثم راقب زوالهما بنفس السرعة التي ظهروا فيها.

– لا ترهق نفسك بمحاولة اللحاق بما يظهر، لا بأس إن فات عليك شيء، فقط راقب ما يظهر تاليا وقم بتعريفه ومراقبة ظهوره وزواله.

– لا تشعر بالقلق من كثر ما يظهر، ذلك طبيعي، فقط ركز على مراقبتك لهم وإعطائهم التصنيفات المناسبة وتركهم لمراقبة ما يصدر بعدهم.

– استمر في ذلك حتى يعطيك المنبه إشارة انتهاء الوقت.

كتاب (٤١) الجريمة والعقاب

فكرة عامة حول الرواية 😉

تناول موضوع الجريمة وقضية الخير والشر التي ترتبط بالجريمة
فهو يصور ما يعتمل في نفس المجرم وهو يقدم على جريمته
ويصور مشاعره وردود أفعاله
كما يرصد المحرك الأول والأساس للجريمة حيث يصور شخصاً متمرداً على الأخلاق

بيانات الرواية

المؤلف : فيودور ميخايلوفيتش دوستويفسكي
واحد من أكبر الكتاب الروس ومن أفضل الكتاب العالميين
وأعماله كان لها أثر عميق ودائم على أدب القرن العشرين
التصنيف الموضوعي : فلسفة، تشويق
تاريخ النشر : ١٨٦٦
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٩٨٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٢٠ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٥٠ ج، تقليد : ٤٠ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٩ من ٥

ملخص الرواية

-- لقد لخـــص دوستويفسكي الرواية بنفسه :)

عندما أرسل رسالة إلى ناشر جريدة الرسول الروسي يقول فيها :

هل آمل في نشر رواية في مجلتك الرسول الروسي؟

إنها دراسة نفسية لجريمة تقع في أيامنا هذه، بل في هذا العام بالتحديد

شاب من أسرة بورجوازية صغيرة مطرود من الجامعة ويعيش في بؤس قاتل

بدون وعي، بمبادئ مضطربة، متأثراً بأفكار غريبة غير ناضجة، مجالها الخيال

يقرر الإفلات إلى الأبد من وضعه التعس

يصمم على قتل امرأة عجوز، أرملة مستشار مستبد، تقرض المال بالربا

لإسعاد أمه التي تعيش في جنبات العاصمة

وإنقاذ أخته المستخدمة لدى مالك عقار يهدد مستقبلها، ولإنهاء دراسته

والسفر إلى الخارج وليحيا سعيداً مستقيماً ملبياً واجب الطيبة

مع الآخرين من هذا الجنس البشري

إن استطعنا أن نسمي جرماً هذا الفعل ضد شخص عجوز صماء، خبيثة وعليلة

ربما ماتت بعد شهر حتف أنفها

علماً أن هذه الجرائم صعبة التحقيق بشكل رهيب

لأن الدوافع والأمارات جلية واضحة

وأن كثيراً من الأمور متروكة للصدفة

الأمر الذي يفضح المجرم دائماً

كل هذا يجعل المجرم يعزف عن مشروعه

وينقضي شهر بين الجريمة وبين الكارثة النهائية

القاتل غير متهم أبداً، ولا يمكن أن يكون

وهنا يتضح تطور الجريمة النفساني

قضايا عصية وغير متوقعة توجع قلبه

العدالة الإلهية وشرعة الناس تأخذ حقها

ويكره أخيراً على الذهاب إلى حيث يشيء بنفسه

لم يمت في المنفى، بل عاد ليعيش بين الناس

إن ما يعذبه هو يقظة الحس الإنساني في ضلوعه بعد أن أنجز جريمته
إن قانون العدالة والطبيعة البشرية أخذا حقهما
فالمجرم نفسه يقرر قبول العذاب ليكفر عن خطيئته

= كشف الغموض..
-- تتطرق الرواية لمشكلة حيوية معاصرة ألا وهي الجريمة وعلاقتها
بالمشاكل الاجتماعية والأخلاقية للواقع
وهي المشكلة التي اجتذبت اهتمام دستويفسكي في الفترة التي قضاها هو نفسه في أحد المعتقلات حيث اعتقل بتهمة سياسية، وعاش بين المسجونين وتعرف على حياتهم وظروفهم
-- وتتركز حبكة الرواية حول جريمة قتل الشاب الجامعي الموهوب راسكولينكوف للمرابية العجوز وشقيقتها والدوافع النفسية والأخلاقية للجريمة
-- هي في الواقع نموذج لكل تأملات الكاتب في واقع الستينات من القرن الماضي في روسيا
وهي الفترة التي تميزت بانكسار نظام القنانة وتطور الرأسمالية
وما ترتب على ذلك من تغيرات جديدة في الواقع الذي ازداد به عدد الجرائم
ولذا نجد الكاتب يهتم اهتماما كبيرا في روايته بإبراز ظروف الواقع الذي تبرز فيه الجريمة كثمرة من ثماره
ومرض من الأمراض الاجتماعية التي تعيشها، المدينة الكبيرة بطرسبرج (لييننجراد حاليا)
وهي المدينة التي أحبها الكاتب وبطله حبا مشوبا بالحزن والأسى على ما تعيشه من تناقضات، ولهذا السبب بالذات نجد الكاتب كثيرا ما يخرج بإحداثه للشارع
ليجسد من خلاله حياة الناس البسطاء والمدينة الممتلئة بالسكر والدعارة والآلام
-- إن حياة الناس البسطاء أمثال البطل الرئيسي راسكولينكوف وأمه وأخته
وعائلة مارميلادوف أحد معارف راسكولينكوف وابنته سونيا
تبدو مظلمة وقاتمة يشوبها اليأس والعذاب والفقر وسقوط الإنسان الذي سُدت أمامه
كل السبل حتى لم يعد هناك " طريق آخر يذهب إليه" وهي الكلمات التي ساقها الكاتب في أول الرواية على لسان مارميلادوف في حديثه مع راسكولينكوف
-- ويجعل هذا الواقع القاسي من مارميلادوف فريسة للخمر ويدفع بابنته سونيا
إلى احتراف الدعارة لإطعام أخوتها الصغار الجائعين، ويجعل زوجته عرضه للجنون
كما يدفع هذا الواقع بالشاب الجامعي الموهوب راسكولينكوف إلى الجريمة
ويجعل أخته عرضة للإساءة بالبيوت التي تلتحق بخدمتها

-- إن شخصيات الرواية تبدو مقسمة إلى مجموعتين تمثلان مواقع اجتماعية متعارضة: مجموعة تمثل الشعب المضغوط الذي يطحنه الفقر والحاجة والحرمان، وتتمثل في كل من راسكولينكوف وسونيا وعائلاتهما

ومجموعة أخرى تمثل أصحاب المال الذين تعطيهم ثروتهم "حق" الإساءة إلى المحتاجين

وفي مقدمة هذه المجموعة تبرز المرابية العجوز الشريرة التي تمتص دماء الناس وتقتص منهم والداعر المجرم سفيرديجالوف التي تمكنه ثروته من الإساءة إلى المعوزين بلا رادع ولا عقاب

-- وإلى جانب وصف الواقع المعاصر تطرق الكاتب في الرواية من خلال بطله المجرم

غير العادي صريع "الفكرة" على نقد الفكر الاشتراكي والليبرالي المعاصر له

وانعكست من خلال ذلك مثل دوستويفسكي العليا ومبادئه ونظرته على سبيل التغيير

-- ورغم أن دستويفسكي قد رفض شتى الأفكار التي كانت تنادي بالتغيير إلى أنه

قد هاجم بشدة الظلم الاجتماعي والمجتمع الذي تعج فيه بكثرة

" المنافي والسجون والمحققون القضائيون والأشغال الشاقة"

كما ندد بظروف الواقع الذي تهدر به كرامة الناس والذي تراق به الدماء

" التي كانت تراق مثل الشمبانيا"

-- وبالإضافة إلى هذا فقد انعكست في الرواية نظرة الكاتب للجريمة

كوسيلة من وسائل الاحتجاج ضد الظلم الاجتماعي

كما تجسد فيها تقييم الكاتب للدوافع المختلفة للجرائم والجذور الاجتماعية والنفسية لها

-- البطل هنا بلغ به الحال أن ارتضى بما أحاطه من شظف وجوع

بعد أن كان يشعر بمرارة وألم

-- يحاول الخروج عليها بكل ما أوتي من قوة، إذ تدفعه قوة غريبة إلى المغامرة حتى ابعد الحدود لقد اكتشف بطل الرواية راسكولينكوف أن الإنسان المتفوق لذا شرع بارتكاب جريمته ليبرهن تفوقه، لكن العقاب الذي تلقاه هذا الرجل كان قاسياً إذ اتهم بالجنون وانفصل عن بقية البشر وقام بينه وبين من يعرف حاجز رهيب دفعه إلى التفكير بالانتحار

-- الجريمة والعقاب يركز على آلام نفسية واخلاقيه من فقيرة سانت بيترسبورغ

بطالب بصياغه وتنفيذ خطة لقتل مرابية، لا ضمير لها

وبالتالي حل المشاكل المالية له في الوقت نفسه

ويقول بأن تخليص العالم من الشر الدوافع التي تكمن وراء إراقة دماء المرابية

ليست مجرد دوافع ذاتية محضة بل تنبع أيضاً من الوضع الاجتماعي المرير

ومن آلام الآخرين وتعاستهم

وهناك عوامل ذاتية وشخصية دفعت بطل الرواية إلى اقتراف جريمته
-- بطل الرواية مرهف المشاعر شديد التأثر ذو حساسية كبيرة
وهو بالإضافة إلى ذلك يترع إلى الانطوائية والعزلة الاجتماعية
ولايحب الاختلاط بالناس والتحدث معهم
ولم يكن له اصدقاء حتى في الجامعة ويزداد شعور الغربة والوحدة عنده
لدرجة يتخذ فيها طابع الاشمئزاز من الآخرين وحتى اقرب الناس اليه
-- بالإضافة إلى عيشته في غرفة ضيقة لايملك النقود لدفع أجرها الشهرية
ولذلك كان يخشى رؤية صاحبة البيت أو الدائنين لدرجة إنه عندما خرج للشارع
وذهب إلى بيت المرابية ليقتلها
(تعجب من الخوف الذي تملكه خشية الالتقاء بالدائنين عند الخروج إلى الشارع)
-- الجاني راسكولنيكوف نفسه من صنف المعذّبين المقهورين الذين تجرؤوا مرّة على ملامسة القوة فانتهى بهم الأمر إلى القتل

= شخصيات الرواية..
-- كل شخصية في رواية دوستوفيسكي تشكل لغزاً بوليسياً يستعصي فهمه بوضوح وجلاء
حيث تصدر عن الشخصيات تصرفات غريبة وغير متوقعة،
-- روديون رومانوفتش راسكولينكوف(روديون) هو بطل الرواية، شاب يبلغ من العمر ٢٣ عاما وطالب جامعي سابق، ذو شخصية مزدوجة، من جهة، بارد، غير مبالي، ومعادي للمجتمع، ومن ناحية أخرى، يمكن أن يكون محب دافئ وحنون ، ولعل أكثر ما يميز شخصية راسكولينكوف عيشه حياته الخاصة التي تبقى خفية وغير ظاهرة في تصرفاته اليومية وسلوكه المرئي ولكنها تطفو أحياناً إلى الخارج وتفصح عن نفسها في اعترافاته ومنولوجاته الداخلية. وتعد شخصيّة راسكولنيكوف هي محاولة لفهم تعقيدات الشخصية الإنسانية مقدماً عدداً من التفسيرات، مناقشاً الدوافع والبواعث الكامنة في اللاوعي والتي حَدَت راسكولنيكوف للتصرّف بما يخالف المنطق
-- بلخريا الكسندروفنا راسكولينكوف والدة روديون راسكولينكوف
قدمت إلى سانت بطرسبرج على أمل زواج ابنته من لوجين
-- أفدوتيا رومانوفنا راسكولنيكوفا (دونيا)أخت راسكولينكوف
فتاة جميلة عملت مدبرة مترل لفترة لدى ' سيفدريكايلوف
-- صوفيا سيمونوفنا مارميلاردفا وتسمى سونيا هي ابنة الكبرى ل رجل سكير

يدعى سيميون مارميلادوف، فتاة خجولة، بريئة على الرغم من أنها تضطر
إلى ممارسة البغاء للمساعدة أسرتها
-- ديمتري بروكوفيتش رازميخين صديق راسكولينكوف
-- بروفيري بيتروفيتش المحقق المسؤول عن حل قضية اليونا إيفانوفا وأختها إليزبيث
و محاولة إرغامه على الاعتراف بجريمة القتل يقوم بذلك من خلال الألعاب النفسي
على الرغم من عدم وجود أدلة

= إقتباسات..
-- أفكر في كل شيء وفي لا شيء
-- يحدث أحيانا لأن نلتقي بأشخاص نجهلهم تمام الجهل
و مع ذلك نشعر باهتمام بهم وبدافع يقربنا منهم حتى قبل أن نبادلهم كلمة واحدة
-- في حالات المرض تتميز الأحلام ببروز قوي وشدة خارقة
وتتميز كذلك بتشابه كبير مع الواقع، قد يكون مجموع اللوحة عجيبا شاذا
ولكن الإطار ومجمل تسلسل التصور يكونان في الوقت نفسه على درجة عالية
من المعقولية، ويشتملان على تفاصيل مرهفة جدا، تفاصيل غير متوقعة
تبلغ من حسن المساهمة في كمال المجموع أن الحالم لا يستطيع أن يبتكرها
في حالة اليقظة ولو كان فنانا كبيرا مثل بوشكين أو تورجنيف
وهذه الأحلام، أعني الأحلام المرضية، تخلف دائما ذكرى باقية
وتحدث أثرا قويا في الجسم المضعضع المهتز المختل
-- لا يوقظ الأشقياء في القلوب إلا عاطفة الشفقة، حيث يبكي الناس على هؤلاء الأشقياء دون أن يوجهوا إليهم كلمة تقريع!
وحين لا يقرعك أحد، فإنك تشعر بألم أشد وعذاب أقوى!
-- هل تدرك يا سيدي العزيز ما معنى أن لا يعرف الإنسان إلى أين يذهب؟
ذلك أنه لابد لكل إنسان أن يستطيع الذهاب إلى مكان ما
-- نعم اننا نستطيع عند اللزوم أن نخنق حتى احساسنا الأخلاقي!
إننا نستطيع عند اللزوم أن نحمل إلى السوق كل شيء فنبيعه فيها: الحرية، الطمأنينة حتى راحة الضمير! فلتتحطم حياتنا إذا كان في ذلك سعادة لأولئك الذين نحبهم! وأكثر من ذلك أننا نلفق لأنفسنا عندئذ سفسطة خاصة

فنريح ضمائرنا إلى حين، مسوغين أعمالنا قائلين لأنفسنا: إن ما فعلنا هو ما كان ينبغي لنا أن نفعله مادمنا نعمل في سبيل هدف نبيل وغاية شريفة!

-- إن المصابين بمرض الفكرة الثابتة يجعلون من الفأرة جبلا، ويرون أشياء كثيرة حيث لا يوجد شيء البتة!

-- إن الأشياء الصغيرة هي التي لها أكبر شأن وأعظم خطر! هذه هي الحقيقة

إن أشياء صغيرة كهذه القبعة هي التي تفسد كل شيء في آخر الأمر دائما

-- هكذا حال النفوس الرومانسية دائما

تظل حتى آخر لحظة تزين الناس بريش الطاووس

تظل حتى آخر لحظة تفترض الخير لا الشر

ورغم تصورها وجود الشر فإنها لا يمكن أن تعترف بذلك لنفسها بحال من الأحوال

أن تصور هذا الشر وحده يصدمها ويهزها هزاً قوياً

فهي بيديها تحجب وجهها حتى لا ترى الحقيقة

إلى أن يأتي الإنسان الذي زينته بريش ملون من خيالها

فيصفع وجهها ويدمي أنفها بيده نفسها!

-- يخيل إلي أن الرجال العظماء لابد أن يشعروا على هذه الأرض بحزن عظيم

-- بكوا في أول الأمر ثم ألفوا وتعودوا، إن الإنسان يعتاد كل شيء، يا له من حقير

-- أيها السيد الكريم، ليس الفقر رذيلة، ولا الإدمان على السكر فضيلة

أنا أعرف ذلك أيضا ولكن البؤس رذيلة أيها السيد الكريم

البؤس رذيلة، يستطيع المرء في الفقر أن يظل محافظا على نبل عواطفه الفطرية

اما في البؤس فلا يستطيع ذلك يوما، وما من أحد يستطيعه قط

-- إذا كنت في البؤس فإنك لا تطرد من مجتمع البشر ضربا بالعصا، بل تطرد منه ضربا بالمكنسة بغية إذلالك مزيد من الإذلال، والناس على حق في ذلة لأنك في البؤس أول من يريد هذا الذل لنفسه بنفسه

-- كفى! تراجعي يا أنواع السراب! إلى الوراء يا أيتها المخاوف الوهمية!

تقهقري أيتها الأطياف! الحياة موجودة!

-- ان كل شيء في متناول أيدينا ولكننا نترك كل شيء يفلت منا

وتحت نظرنا بسبب جبننا، لكم أتشوق لمعرفة ما يخيف الناس أكثر من اي شيء آخر

-- إذا كنت خائفا منذ الآن بهذا الشكل.. فكيف ستكون حالتي اذا جئت يوما ما فعلا اواجه الصعاب واقرر ان انفذ مشروعي!

-- يا سيدي.. الفقر ليس عيباً أو نقيصة.. وهذه حقيقة!

-- من المؤسف أنه لم يعد هنالك شخص نذهب اليه
عندما لا نعود نعرف إلى اين نتوجه
فيحتم على كل امرئ، ان يكون قادرا على التوجه إلى جهة ما
اذ يصدف احيانا انه لا مناص من تحديد اتجاهنا في وجهة ما!
-- لا بأس دعه.. فهو يريد ان يستر حقيقة نفسه عن الناس بـــ فظاظته وهزئه بهم!
-- ان التفكير فقط بالشر يقلق تلك النفوس البسيطة.. اجل
ان اصحابها يغمضون أعينهم بأيديهم كيلا يروا الحقيقة
فإذا ما أدركوا الواقع والحقيقة جبهتهم الصدمة بعنف
-- ان من الافضل للمرأة ان تأكل كسرة خبز يابسة
وان تنهل قطرة ماء على ان تورط نفسها مع رجل لا يهتم الا بجسدها
وتبيع روحها اليه..!
وكيف يمكنها ان تتنازل عن حريتها في سبيل قضية تتعلق بـــــ الترف فقط!
ان حريتها لا يمكن استبدالها حتى ولا ببلاد " سلاسفيك هولستين "
فأحرى ان لا تستبدل بذلك العجوز الغني!
-- انها تبيع نفسها.. انها تبيع كل شيء.. جسدها.. روحها، من أجل أخيها ووالدتها
اوه.. عند الحاجة نحاول قتل عواطفنا وحريتنا وراحتنا وحتى ضميرنا كل ذلك
من اجل امرٍ بسيط (تبت هذه الحياة).. من اجل إسعاد الآخرين
-- أليس من السخف اننا احيانا نختلق الأعذار التي تبرر اعمالنا الخاطئة
ونأخذُ دروساً في تهدئة النفس بعض الوقت
وفي إقناع ذواتنا بأن ما حدث كان من الواجب ان يحدث على ذلك النحو الذي حدث فيه.. أليس ذلك سخفاً!!
-- يكفي أن أظل محافظا على قوة إرادتي وبعد تفكيري
وبهذا سوف تنهزم كل الصعوبات.. كل بدورها.. واحدة تلو الاخرى
-- ان الخطأ يمكن تبريره.. لأنه الطريق الموصل للحقيقة..
ولكن ما يؤلمني هو أنهم يخطئون.. وأنهم يتمسكون بخطئهم!!
-- ان الإنسان لا يعلم الكثير الا اذا تعمق في دراسة الأجيال الجديدة
-- ان العلم يقول أحب نفسك قبل جميع الناس
إذ كل ما في الكون قائم على المصلحة الشخصية

-- انك عندما تحب نفسك فقط.. فانك تستطيع ان تتدبر أمورك كما ينبغي

-- انا الذي كنت مصمما على الحياة.. ولو حتى في مكان لا يتسع الا لموطئ قدمي

ماذا حدث لي!

-- نحن جميعا دون استثناء.. مازلنا في صفوف الحضانة فيما يتعلق

بالعلوم والتطور والتفكير والمثل العليا.. فنحن نكتفي بان نعيش على حساب ذكاء الاخرين

لقد طبعنا على ذلك.. أليس كذلك؟

-- ان الثمالة يا سيدي ليست عذرا مبررا لما قمت به

بل هي فوق ذلك سبب يقلل من فعالية اي عذر ستأتي به لاحقا

-- ان قوة المنطق لا تكفي ان للقفز فوق الطبيعة

-- كل اولئك الذي يخرجون على ان يكونوا عاديين

كل اولئك الذين هم قادرون على ان يقولوا شيئاً جديدا.. حتى لو لم يكن ذا اهمية

ان اولئك جميعا ينبغي لهم ان يكونوا من جراء طبيعتهم.. مجرمين بالضرورة.. إلى حدا ما! والا فانه يستحيل عليهم ان يخرجوا عن عادات الاخرين..

ولا يمكنهم بالطبع ان يرتضوا بالاستمرار على أساس الإبقاء عليها..

وهذا مرة ثانية عائد إلى طبيعتهم.. وفي رأيي ان عليهم واجب عدم الرضى بالاستمرار.. حسب تلك العادات القديمة

-- أتعلم.. ينبغي وجود عشرة آلاف شخص عادي لكي يخرج واحد منهم أكثر استقلالية

وربما ينبغي وجود مئة ألف شخص لكي يخرج رجلا أكثر حرية!

-- اتظن ان للقلب منطقا.. الا تظن انك تسيء إلى نفسك بهذا العمل اكثر من

إساءتك إلى أي شخص آخر..؟

-- ان هنالك بعض الاهانات التي مهما يدلل في سبيلها من اريد بها أو يطلب العفو منه

فإنه من المستحيل تجاوزها.. فهنالك لكل شيء حدود من الخطورة اجتيازها

إذ لو تجاوزها المرء لاستحال عليه ان يتراجع عنها

-- لم يكن أمامها سوى ثلاث سبل.. فإما ان تنهي حياتها.. وإما ان تنتهي إلى دار المجانين واما ان تندفع إلى احضان الرذيلة التي تبلد الذهن وتحجر القلب

-- إننى أثرثر كثيرا.. ولأننى أكثر الكلام لا أعمل شيئا.. أو على الأصح إننى أثرثر لافتقارى إلى العمل.. ولقد تعلمت ذلك خلال هذا الشهر بسبب بقائى أياما كثيرة منطويا في تلك الحجرة أفكر في كل شيء ولا شيء

-- مسكينة سونيا.. يا للمهنة التى دفعوها إليها بتأثير الحاجة

نعم.. لقد ذرفوا دمعا سخينا في بادئ الأمر
لكنهم سرعان ما اعتادوا على تلك التضحية وألفوها
نعم.. إن الإنسان نذل حتى أنه يعوّد نفسه على تقبل كل شيء
-- يلاحظ أن أحلام المرء في الحالات المرضية
تمتاز غالبا برونق عادى وألوان صارخة وتشابه عجيب مع الواقع.
لكن تسلسلها وإخراجها يبلغان من الواقعية ومن دقة التفاصيل مبلغا
يجعلها تبدو كلوحة فنان عبقرى
حتى أن الحالم نفسه لو استطاع رسمها في يقظته
لنافس فيها الفنانين الموهوبين أمثال بوشكين وتورجينيف
إنما الأحلام التى من هذا النوع، أحلام مؤلمة تترك في نفس المرء ذكرى باقية
وتحدث على نفسيته أثرا غير حسى تزيد في تحطيم أعصابه وتزعزع ثقته
-- رباه..! هل هذا يمكن؟ هل أستطيع أن آخذ فأسا بيدي فاضرب به الرأس
و اجعل الدماغ يتناثر..؟ هل يمكن أن أسبح في الدماء الحارة اللزجة..؟
هل أستطيع تحطيم القفل والسرقة..؟
سوف أرتعد، سوف أرتعد وأنا مغطى بالدم.. هل هذا ممكن..؟
-- إن (الله) رحيم ولكن ليس بالنسبة لنا
-- الجريمة هى استنكار ضد التنظيم الاجتماعى السيء
-- إنه ليس مخلوقا بشريا ذلك الذى قتلته، بل هو المبدأ، المبدأ، ولقد قتلته كما يجب
-- كم أفهم (النبى) الممتطى حصانا ويهز بيده سيفا، الله يريد فاستسلم واطع أيها المخلوق الرعديد، إنه على حق، إنه على حق عندما يكون تحت إمرته في مكان ما من الشارع مدفعية ممتازة تضرب الشرير والطيب دون أن يتنازل بإبداء أى تفسير، أطع أيها المخلوق الرعديد واحترس من أن تريد، لأن الإرادة ليست من عملك
-- ليت أحدا لم يحبني قط، وليتني ما أحببت إنسانا قط
-- كان ضميره المتحجر لا يجد في ماضيه أية خطيئة مهولة ما عدا إخفاقه في مشروعه
-- لقد وُهبت لي الحياة مرة واحدة إلى الأبد، ولن أعرف حياةً أخرى ولا أريد أن أنتظر "السعادة الشاملة"، إريد أن أحيا شخصيا، وإلا فالأفضل أن لا أحيا البتة. أي عيبٍ في هذا؟ أنا لم أزد على أن رفضتُ أن أمرَّ بأمٍ جائعة، قابضا على قروشي في جيبي، منتظرا تحقق " السعادة العامة الشاملة "، ومن ذلك أستمد طمأنينة القلب وسكينة النفس!

-- ليستِ العجوز شيئا ذا بال. العجوز ليستْ إلا خطأ. ولكن القضية ليستْ قضية العجوز. العجوز ليستْ إلا مرضا... وقد أردتُ أن أقفز فوق الحاجز وأن أتخطاه بسرعة
أنا لم أقتل كائنا إنسانيا، وإنما قتلتُ مبدأً
-- نابليون، أهرامات مصر، واترلو، ثم عجوز مرابية ناحلة سافلة هي أرملة موظف صغير، تخفي تحت سريرها صندوقا من جلد أحمر... كيف يمكن تشبيه هذا بذلك، كيف يستطيع إنسان أن يبلغ هذا الحد؟ إلا أن الجمال الفني نفسه يرفض ذلك : " هل يمكن أن يندس نابليون تحت سرير عجوز حقيرة؟ يا للصغار!
-- إن المُسيطر الحقيقي، الذي يجوز له كل شيء، يقصف طولون بالمدافع، ويقوم بمذبحة في باريس، وينسى جيشه بمصر، وينفق نصف مليون من الرجال في حملة موسكو، ثم يتملص من القضية في فلنو بجملة تشتمل على التلاعب بالأفاظ ثم تقام له التماثيل بعد موته. كل شيء مباح إذن له! لا، إن أولئك الرجال ليسوا من لحم بل من برونز
-- إن كثيرا من هؤلاء العاديين، رغم ميلهم الفطري للطاعة
يمكن أن نلاحظ فيهم نزوةً من تلك النزوات التي نلاحظها في الطبيعة
ونلاحظها حتى لدى الأبقار، فإذا هم يحبون أن يحسبوا أنفسهم رجالا من الطليعة رجالا " مُدمِّرين"، وإذا هم يقحمون أنفسهم في الدعوة إلى " القول الجديد"، صادقين مخلصين من جهة أخرى
وكثيرا ما يحدث لهم في الوقت نفسه أن لا يلاحظوا ولا يعترفوا بأولئك الذين هم
مجدّون حقا، ولكني أعتقد أن هذا ليس فيه خطر كبير، فما ينبغي لك أن تقلق
وذلك لسبب بسيط هو أن هؤلاء لا يقطعون شوطا بعيدا في يوم من الأيام
وفي وسعك طبعا، من أجل أن تعاقبهم على حماستهم الطائشة
وأن تردَّهم إلى مواقعهم، في وسعك أن تجلدهم أحيانا
ولكن هذا كل شيء ؛ بل إنه لا حاجة إلى أن يتولى أحد هذه المهمة
فإنهم يجلدون أنفسهم بأنفسهم، لأنهم أناس أخلاقيون جدا
فبعضهم يجلدون أنفسهم بأيديهم، وبعضهم يطلبون إلى أقرانهم البشر
أن يؤدوا لهم هذه الخدمة
ثم إنهم يفرضون على أنفسهم أنواعا من الكفارات على رؤوس الأشهاد فيكون هذا درسا وعبرةً جميلة. الخلاصة : ليس عليك أن تقلق. ذلك هو القانون!
-- إن الرجال ينقسمون، بحكم قوانين الطبيعة، إلى فئتين، بوجه عام :
- فئة العاديين الذين لا وجود لهم إلا من حيث إنهم مواد إن صح التعبير
وليس لهم من وظيفة إلا أن يتناسلوا

– وفئة عليا هي فئة الخارقين الذين أوتوا موهبة أن يقولوا في بيئتهم قولا جديدا
ولا شك أن هناك تقسيمات فرعية لا حصر لعددها
ولكن السمات المميزة التي تفصل هاتين الفئتين قاطعة
– فأما الفئة الأولى، وهي فئة المواد، فإن أفرادها، على وجه العموم، أناس، "خُلقوا محافظين"، أناس معتدلون يعيشون في الطاعة ويحلو لهم أن يعيشوا في الطاعة
وعندي أن عليهم أن يطيعوا، لأن الطاعة هي ما كُتب لهم، وليس في طاعتهم ما يسيئ إليهم أو يذل كرامتهم
– وأما الفئة الثانية فهي تتألف من رجال يتميزون بأنهم جميعا يكسرون القانون، بأنهم جميعا مُدمِرون، أو بأنهم جميعا ميالون إلى أن يصبحوا كذلك بحكم ملكاتهم
وجرائم هؤلاء الرجال تتفاوت خطورتها وتتنوع أشكالها طبعا
وأكثرهم يريدون تدمير الحاضر في سبيل شيء أفضل
فإذا وجب على أحدهم، من أجل تحقيق فكرته، أن يخطو فوق جثة، أو فوق بركة دم
–– ما أسعد اللذين لا يملكون شيئا يستحق أن يوصدوا عليه الأبواب بالأقفال
–– إنها تكذب! يا للمتعجرفة! إنها لا تريد أن تعترف بإنها تحلم أن تكون محسنة. آه! يا لهذه الطبائع! حتى حين يحبون، فكأنهم يكرهون. آه... لشد ما أكرههم جميعا!
–– فإن هذه رغم أنها بلغت الثالثة والأربعين من العمر، تبدو أصغر سنا من ذلك بكثير بوجهها الذي يحمل بقايا الجمال السابق، وهذا هو في كثير من الأحيان شأن النساء اللواتي استطعن الاحتفاظ حتى اقتراب الشيخوخة بصحو الذهن، ونضارة الإحساسات وحرارة القلب الطاهر الشريف
–– إن الخطأ هو الميزة الوحيدة التي يتميز بها الكائن الإنساني
على سائر الكائنات الحية، من يخطئ يصل إلى الحقيقة، أنا إنسان لأنني أخطئ
ما وصل امرؤ إلى حقيقة واحدة إلا بعد أن أخطأ أربع عشر مرة وربما مائة وأربع عشر مرة! وهذا في ذاته ليس فيه ما يُعيب
لك أن تقول آراء جنونية، ولكن لتكن هذه الآراء آراءك أنت، فأغمرك بالقبل
لأن يخطئ المرء بطريقته الشخصية، فذلك يكاد يكون خيرا من ترتيد حقيقة لقَّنه إياها غيره
أنت في الحالة الأولى إنسان، أما في الثانية فأنت ببغاء لا أكثر
الحقيقة لا تطير، أما الحياة فيمكن خنقها نحنُ نحب أن نكرِّرَ ونمضغ أفكار الآخرين وتعودنا على ذلك
–– فها هم أولاء سكان البيت يتجهون نحو الباب واحدا بعد آخر، وهم يشعرون بذلك الإحساس الغريب، إحساس اللذّة الذي يُلاحَظ دائما حتى لدى أقرب الأقرباء حين يرون شقاءً يحلُ بقريبهم ؛ وهو إحساس لا يخلو منه أي إنسان، مهما يكن إحساسه بالأسف والشفقة صادقا

-- إنك لا تفهم من شؤون الحياة شيئا. لقد حدث لي ألف مرة أن بصقت على الناس، ثم هرولت أسعى وراءهم. سوف تخجل من هذه العواطف، وسوف ترجع إلى البشر

-- ما حاجتكم دائما إلى أن تغمروا بالنعم أولئك الذين لا يعبؤون بها، أولئك الذين لا يستطيعون تحملها..؟ لعله كان يسعدني جدا أن أموت... ما حاجتكم هذه دائما إلى تعذيب الناس

-- تُرى أين قرأت أن رجلا محكوما عليه بالأعدام قد قال أو تخيَّل قبل إعدامه بساعة أنه لو اضطر أن يعيش في مكان ما، على قمة، فوق صخرة، بموضع لا تزيد مساحته على موطئ قدم، وكان كل ما حوله هوَّةً سحيقة، خِضما كبيرا، ظلماتٍ أبدية، عزلةً خالدة، زوابع لا تنقطع، وكان عليه أن يبقى واقفا على موطئ القدم هذا أبد الدهر، لظل مع ذلك مؤثرا أن يعيش هذه العيشة على أن يموت فورا، أن يعيش فحسب، أن يعيش! أن يعيش أي عيشة، ولكن أن يعيش.. نعم، أين قرأتُ هذا؟ ما أصدق هذا الكلام! رباه، ما أصدق هذا الكلام!

-- لقد كان على يقينٍ من أن كل شيء يبارحه، حتى ذاكرته، وحتى أية قدرة على التفكير، فكان ذلك يعذبه عذابا لا طاقة له به. قال يسأل نفسه : " ماذا؟ أيكون الأمر قد بدأ منذ الآن؟ أيكون هذا هو العقاب؟ نعم، نعم، هذا هو العقاب!

-- لقد كان على يقينٍ من أن كل شيء يبارحه، حتى ذاكرته، وحتى أية قدرة على التفكير، فكان ذلك يعذبه عذابا لا طاقة له به. قال يسأل نفسه : " ماذا؟ أيكون الأمر قد بدأ منذ الآن؟ أيكون هذا هو العقاب؟ نعم، نعم، هذا هو العقاب!

-- لماذا يُحب الإنسان في المدن الكبرى، لا بحكم الضرورة بل بدافع الميل، أن يمكث خاصةَ في الأحياء التي ليس فيها حدائق ولا نوافير مياه، ولا يسودها إلا الحمأ والعفن والقاذورات؟".

"ودَّ لو يغيب عنه وعيه.. ودّ لو ينسى كل شيء فما يشعر بشيء.. ثم يستيقظ بعد ذلك فيستأنف حياة جديدة

-- أصبح واضحا أن الواجب الذي يقع على عاتقه الآن ليس هو أن يقلق وأن يتألم قاعدا، وإنما ينبغي له الآن أن يفعل شيئا بأقصى سرعة ممكنة، إن من واجبه أن يتخذ قرارا مهما كلف الأمر، أيا كان هذا القرار، أو أن...

ثم صاح يقول فجأة بصوت عال وقد خرج عن طوره :

-- أو أن أستغني عن الحياة، فأقبل مصيري صاغرا إلى الأبد، وأخنق في نفسي كل شيء، وأتنازل عن حقي في أن أعمل، وأن أحيا، وأن أُحب!

-- أُفكر في الإقدام على عمل مثل هذا العمل، ثم أشعر بخوف لأمر تافه هذه التفاهة! نعم، إن كل شيء موجود لدى الإنسان، ومع ذلك يدع الإنسان لكل شيء أن يمر تحت أنفه.. وما ذلك إلا لأن الإنسان جبان.. نعم، هذه بديهية.. إنه لمن الشائق أن نعرف ما الذي يخافه البشر أكثر ما يخافون.. إلا أن ما يخافه البشر أكثر ما يخافون هو أن يتقدموا خطوة إلى الأمام، هو أن يقولوا كلمة شخصية

-- لا بد لكل إنسان من أن يجد أيضا، في مكان ما على الأقل، شخصا يشفق عليه!

-- إن الإنسان يعتاد كل شيء. ياله من حقير!

-- إنه لمن الصعب أن يهمل المرء نفسه إهمالا أشد من هذا الإهمال

ولكن منظر مسكنه هذا وهو فيما هو فيه من حالة نفسية خاصة

كان يمضي إلى حدّ أن يولّد له شيئا من لذّة

كان قد انفصل عن العالم انفصالا حاسما

وكان يعيش كالسلحفاة المحبوسة في قوقعتها

هكذا شأن بعض الموسوسين الذين تحاصرهم فكرة واحدة

ويسرف ذهنهم في التركيز على نقطة بعينها

-- إننا نستطيع عند اللزوم أن نخنق حتى إحساسنا الأخلاقي!

إننا نستطيع عند اللزوم أن نحمل إلى السوق كل شيء فنبيعه فيها : الحرية، الطمأنينة، وحتى راحة الضمير!

-- لستُ في حاجةٍ إلى أن ألفت نظرك إلى أن بعض النساء يشعرن بلذة قوية حين تُلحق بهنَّ إهانة، مهما يكن غضبهن الظاهر منها. بل إن جميع الناس يعرفون هذا النوع من العواطف : فالنوع الإنساني يحب الإهانات كثيرا، هل لاحظت هذا؟ ولكن النساء يحببنها حبا خاصا، حتى ليمكن أن يقال أُنهن لا يمكن أن يعشن بغير إهانات أو إساءات

-- يقال لك عادةً : " أنت مريض، وكل ما تراه إذاً ليس إلا نتيجة هذيانك ". ولكن هذا يعوزه المنطق الدقيق الصارم. أنا أسلِّم بأن الرؤى لا تظهر إلا للمرضى، ولكن هذا يبرهن على أن الرؤى لا يمكن أن تظهر إلا للمرضى، دون أن يبرهن على أن الرؤى لا وجود لها في ذاتها."

" أنت تعتقد بأن لا وجود لها؟ ولكن إذا فكَّرنا في الأمر على النحو التالي (ساعدني من فضلك) : " الأرواح العائدة أجزاء من عوالم أخرى هي بداية هذه العوالم إن صح التعبير. والإنسان السليم المعافى ليس في حاجة بطبيعته إلى أن يراها، لأن الإنسان السليم المعافى ينتمي إلى هذه الحياة الدنيا قبل كل شيء، وعليه إذاً أن يحيا هذه الحياة الأرضية وحدها، في سبيل النظام والانسجام. ولكن ما إن يمرض هذا الإنسان، ما إن يختل النظام الأرضي والطبيعي في جسمه حتى تتجلى على الفور إمكانية عالم آخر، وكلما ازداد مرضه ازدادت اتصالاته بذلك العالم الآخر، فإذا مات انتقل إلى ذلك العالم الآخر رأسا

-- نحن نتصور الأبدية دائما على أنها فكرة لا نستطيع أن نفهمها، على أنها شيء ضخم، ضخم! ولكن لماذا تكون شيئا ضخما بالضرورة؟ تصوَّر فجأة أنه ليس هناك، بدلا من هذا كله، إلا حجرة صغيرة، إلا شيء يشبه حَمَّاما في قرية، يملؤه الدخان وتنتشر العناكب في جميع أركانه، وتصوَّر أن هذا هو الأبدية كلها. أنا مثلا إنما تبدو لي الأبدية في هذه الصورة أحيانا

-- لعلمي بأن الناس أغبياء، لماذا أكون غبيا مثلهم لا أحاول أن أكون أذكى منهم؟ وأدركت بعد ذلك أنه إذا وجب انتظار اللحظة التي يصبح فيها الناس إذكياء، فلا بد من إضاعة وقت طويل. ثم رأيت أن هذا لن يكون أبدا، فالناس لن يتغيروا في يوم من الأيام، وما من أحدٍ يملك أن يغيَّرهم، فلا داعي إلى إضاعة الوقت في محاولة ذلك. نعم، تلك هي حالهم، وذلك هو قانونهم وإني لأعلم الآن يا صونيا أن من كان قوي النفس والعقل، فذلك هو سيَّدهم، وذلك هو مولاهم! من كان يملك جرأة كبيرة، فذلك هو الذي له الغلبة عليهم! من كان يبصق على الأشياء أكثر من غيره، فذلك هو عندهم المشرِّع! من كان يتمتع بأكبر جسارة، فذلك هو الذي يهبون له جميع الحقوق! هذا ما كان من قديم الزمان، وهذا ما سيبقى إلى آخر الدهر! الأعمى وحده لا يبصر هذه الحقيقة!

-- الجرأة هي كل شيء!

-- لقد بدا لي واضحا وضوح النهار، على حين فجأة، أنه ما من أحد قد تجرأ ولا يتجرأ، حين يرى بطلان العالم، أن يمسك الشيطان من ذيله ببساطة، فيرسله إلى جهنم! أما أنا، أما أنا... فقد أردتُ أن أجرؤ فقتلتُ! إنني حين قتلت لم أرد يا صونيا إلا أن أجرؤ! ذلك هو السبب الذي جعلني أقتلّ

-- إن للفسق شيئا ثابتا يقوم على الطبيعة الإنسانية ولا يخضع لنزوات الخيال، شيئا باقيا مستمرا في الدم، كجذوة متوهجة، مستعدة في كل لحظة لأن تلتهب، لا تنطفئ في وقت مبكِّر، بل لا تقضي عليها السنون

-- لئن لم يكن في العالم شيء أصعب من الصدق والصراحة، فلا شيء في العالم أسهل من التملق. فالصدق إذا اندس فيه عشر معشار من كذب، سرعان ما يخالطه نشاز فتقع فضيحة. أما التملق فإنه إذا كان كذبا من أوله إلى آخره، يظل سارا وممتعا، فالشخص يصغي إليه شاعرا بلذة إن لم تكن لذة سامية على كل حال. ومهما يكن التملق مفضوحا فإن نصف المديح على الأقل ينطلي على الممدوح. يصدق هذا على جميع طبقات الناس في المجتمع وجميع المستويات العقلية

-- أيكون جريمة قتل قملة قذرة ضارة، قتل عجوز لا يحتاج إليها أحد، مرابية تمتص دم الفقراء؟ ألا إن قتلها ليمحو أربعين خطيئة! لا أظن أن هذا الفعل جريمة، ولا أريد أن أتطهّر منه وأكفّر عنه

-- إن كل من يخفق يبدو غبيا أحمقا

-- أنا شرير! واضح أنني شرير! ولكن لماذا يحبّونني كل هذا الحب ما دمت لا أستحقه؟

آه.. لو كنت وحيدا، لو لم يكن هناك أحد يحبني، ولو لم أحب أحدا أبدا إذاً لما حدث شيء من ذلك كله

كتاب (٤٢) إرشادات الحياة القصيرة

فكرة عامة حول الكتاب

قبل ذهاب ابنه للدراسة ولخوفه عليه وقلقه من التفكير في كيف سيواجه ابنه
هذه الحياة الصعبة "وحده".. بعدما عاش هو عمرا يحميه ويخاف عليه ويهتم به
أتى بورقة وقلم وجلس يكتب خواطره ليرسلها لابنه كرسائل تعينه علي مواجهة الحياة وما
كان مقررا له ان يكون ورقة او اثنين
انتهى به الأمر لينهي أكثر من خمسين صفحة من النصائح لابنه..
ولما عرض ما كتب علي جيرانه ومعارفه اعجبوا به جدا وبالتدريج تحول
لأحد أكثر الكتب مبيعا حول العالم حسب إحصاءات صحف عديدة..

بيانات الكتاب

المؤلف : جاكسون بروان
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ٢٠٠٠
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٦٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

مقتطفات من الكتاب..

- عش وفقاً لمبادئك
- اشترى الكتب المفيدة حتى لو لم تكن تنوى قرائتها اليوم
- سامح نفسك.. والاخرين ايضاً
- ان دخلت قتالاً.. كن اول من يضْرب.. واضرب بشدة
- احضر الدورات التعليمية مهما كبرت في السن
- عامل الناس كما تحب انت تُعامل
- ازرع شجرة في عيد ميلادك
- احفظ الاسرار
- التقط صوراً كثيرة
- لا تؤجل سعادتك
- لا تفقد الأمل من اي شخص.. فالمعجزات تحدث كل يوم
- احمد الله بعد كل وجبة طعام
- لا تكن سريع الغضب
- اشتري خضارك من المزارعين الذين يكتبون لائحة اسعارهم بخط أيديهم
- فاجئ من تحب بهدية غير متوقعة على الإطلاق
- توقف عن لوم الناس وتحمل مسئولية أفعالك دوماً
- انظر إلى نصف الكوب الممتلئ دوما
- لا ترد يداً مدت اليك
- اعترف بأخطائك
- لا تكرر اخطائك وتعلم منها
- كن شجاعا.. وان لم تكن فادع ذلك.. فلا أحد يعرف الفرق
- في العمل وفي العلاقات العائلية تذكر الثقة هى أهم شيء
- لا تصدق ما يعرض ى المسلسلات
- دوماً املأ علب الثلج بعد استخدامها
- أعر فقط الكتب التى لا تنوي اعادة قرائتها

– احرص دوماً ان يكون على مد نظرك شيئاً جميلاً حتى لو كانت زهرة نرجس صغيرة
– اياك والتجديف على الله او تدنيس المقدسات
– لا تتوقع من الناس الاستجابة لنصائحك التي لا تقوم انت بها من الأساس
– اعط الناس فرصة ثانية.. ولكن لا تعطيهم الثالثة
– كن الشخص الإيجابى والأكثر حماساً على الإطلاق
– لا تكثر من وضع الملح في الطعام
– لا تذهب إلى السوبر ماركت وانت جائع.. لانك سوف تشتري أكثر من اللازم
– عندما يحتضنك شخص ما.. دعه يفلت اولاً
– احذر قبل إقراض المال لاصدقائك.. فقد تخسر الاثنين
– لتكن توقعاتك عن انجازاتك مرتفعة
– تذكر ان الزواج الناجح يعتمد على امرين..
الاول ايجاد الشخص المناسب.. والثاني ان تكون انت الشخص المناسب
– لا تصدق الناس الذين يطلبون منك الصدق
– أغلق سيارتك حتى لو كنت تصفها في ممر فنائك
– لا تتحجج بنقص الوقت، يومك هو نفس يوم العالم باستور ومايكل أنجلو والام تيريزا
– كن حذراً من الناس الذين يدعون الصدق قبل ان يحدثوك بأمر ما
– لاحق الفرص ولا تجزع منها فـــــ القوارب الراسية في الميناء دوماً هو في مأمن
من العواصف ولكن ليس من الطحالب
– أبدل كلمة "لو" بكلمة "فى المرة القادمة سوف"
– لا تسلم نفسك إلى الاطباء والممرضات دون ان تستفسر اكثر
فحتى عندما تكون في المستشفى فجسدك مازال جسدك انت
– اهتم بسمعتك فهي أغلى ما تملك
– كن قيادياً.. وتذكر وحدهم الذين يسيرون في المقدمة يرون كل شيء
– تزوج فقط من تحب
– اسمح للآخرين بالتربيت على ظهرك عندما تحتاج لذلك
– لا توقع اى عقد فيه مساحات فارغة
– اسأل نفسك هل انت مرتاح لاعطاء مفتاح منزلك لأصدقائك المقربين
ان لا فابحث عن أصدقاء جدد

– سوف تهبك الحياة احياناً اوقاتاً سحرية قدسها

– اذا اردت ان تشترى سيارة مستعملة فاحذر كما يحذر الرجل العاري

من تسلق سور بأسلاك شائكة

– عندما تقول كلمة "انا احبك" تأكد من انك تعنيها

– اذا اردت ان تعرف عن الشخص الذي أمامك من هو

أسأله من هم الشخصيات الخمس التى يريد ان يقابلها في حياته

– تذكر ان السعر المناسب ليس ما هو مكتوب على السلعة بل ما هو مناسب لميزانيتك

– عندما تطرق بابك الفرص، قم بدعوتها إلى العشاء

– انشر علمك وعلم الناس من حولك مما تعلم.. فهذه هى الطريقة الوحيدة للخلود

– لا تصدق بائع الأحذية ان ملبس الحذاء يتحسن مع الزمن

ان الحذاء الجيد هو ما يكون ملبسه مريحاً ما ان ترتديه

– لا تتجاهل الشيطان فهو حولك دوماً

– تذكر من يحبك دوماً

– انشر الأمل

– عندما تريد ان تعتذر من شخص ما اعتذر بصورة مباشرة

– التزم بكلامك ولتكن كلمتك اهم ميثاق توثقه لاحد ما!

– كن سعيداً بما تملك لكى تملك ما لا تملك

– د ع أطفالك يشاهدونك وأنت تكرم المحتاجين

– لا تجب ابداً بكلمة "لا تعليق"

بل قل "ليست لدى المعلومات الكافية للإجابة على هذا السؤال"

– تذكر ان القلب القنوع هو اكثر القلوب سعادة

– لا تنسى ان كلمة واحدة جميلة ومشجعة

تغير يوم شخص ما بأكمله إلى الأفضل فلا تبخل بها

– ما ان تسمع صوت صفارة الإسعاف قم بالدعاء لمن في داخلها بالشفاء العاجل

– انتبه لتبعات خياراتك قبل ان تقوم بها لا بعد ان تقوم بها!

– تذكر يمكنك ان تضيع على نفسك الكثير من السعادة بانطباعك السيئ عن الحياة

– لا تترك من تحب وهو غاضب منك

– عندما يطلب منك توقع وزن او عمر شخص ما.. توقع أقل مما يجب

– عندما يطلب منك توقع راتب شخص ما.. توقع أكثر مما يجب

– تذكر بعض الكلمات تؤذى أكثر بكثير من الطعنات!

– تذكر بعض الكلمات تُشفى اسرع بكثير من معظم الادوية!

– لا تقل شيئاً على الهاتف لا تريد من العالم حولك معرفته

– تزوج من هو من مستواك الاجتماعي والاقتصادي

او من هو أدنى منك بقليل

– كن الاخ الذى يلجأ إليه الجميع عند الحاجة

– توقع كل شيء فإن الفرص تختبئ بين ثنايا الايام

– أخبر احبائك أنك تحبهم دوماً قبل ان ترحل ولو لبضعة ايام عنهم

– تذكر نجاحك غداً يعتمد على عملك اليوم

– لا تيأس من حلمك فقط لانه يحتاج مدة طويلة لكى يتحقق

تذكر الوقت سوف يمر في كل الاحوال

– استخدم خطاً جيداً وواضحاً وكلمات معبرة

اذا اردت ان يتم اخذ رسائل شكواك على محمل الجد

– لا تنسى فضل من سبقوك ابداً

– احذر فالحذر واجب

– ارتدى ملابس ملائمة للمنصب الذى تطمح اليه لا الذى انت فيه الان

– ليكن بقربك دوماً الكتاب الذى يثير حماستك ويعيد تفاؤلك

– لا تكتب اى شيئ لا تريد ان يقرأه أحد غيرك حتى في مذكراتك

– اذا استعرت شيئاً اكثر من مرتين فأشتريه

– عندما تتحدث إلى احد ما لا تنظر إلى الساعة التى في يدك

– تذكر اهم لحظات حياتنا تمر دون ان نلقى بالاً لها

– لا تتزوج من شخص ما على امل ان يتغير لاحقاً

– عندما تجد شخصاً وحيدا تحدث إليه

– عندما تذهب لشراء سيارة.. لا ترتدى ساعتك الثمينة

– ان اشتريت منشاراً كهربياً فأول شيء عليك التدرب عليه هو الحيطة منه

– لا تضع الكأس على كتاب ولو كان الامر لوهلة قصيرة

– ما ان يعتذر شخص منك.. لا تؤنبه او تعتب عليه

- لا تضع فرصة قراءة نقد او تقديم كتبك المفضلة وغير المفضلة أيضاً
- احمد الله كل يوم
- عندما تطلب من احد ما القيام بشيء لك دعه يقم به على طريقته الخاصة
- احم حماستك من سلبية الآخرين
- عندما تصعد السلالم لكي تدق مسماراً في مكان ما.. خذ معك اثنين
- اقرأ سيرة حياة الأشخاص الناجحون في هذه الحياة
- إسأل نفسك.. هل انت اليوم على الطريق الذي سيوصلك
الى المكان الذى تريد ان تكون فيه غداً
- اقض بعض الوقت مع الأشخاص المحظوظين في هذه الحياة
- ما ان يخبرك احد انه يحبك.. لا تقل له.. لا لست كذلك
- دافع عن مبادئك.. حتى لو كان ذلك سيبقيك وحيداً
- لا تبالغ في الحذر ولا تبالغ في التهور
- تحدث إلى نباتاتك
- لتكن رسالة حياتك رسالة كبيرة
- عندما تدعو الله ادع لوالديك دوماً- احذر من عروض البنوك مهما كانت مغرية
- اهدِ حماتك وردا في عيد ميلاد زوجتك
- لا تترك منزلك دون جهاز لكشف الحريق
- توكل على الله ولكن أغلق بابك جيدا
- لا تيأس أبدا واحتفظ بخط للرجعة
- لا تتخذ قرارا وأنت غاضب
- كن شجاعا، وإن لم تكن كذلك فتظاهر، فلن يلاحظ أحد الفرق
- تعلم كيف تستمع فالفرص الخفية تحتاج لأذن قوية
- لا تحرم الآخرين من الأمل فقد يكون هذا كل ما يملكونه
- حين تصادف كتابا جيدا اشتره حتى لو لم تقرأه
- كن لطيفا أكثر من الحقيقة، ولكن لا تسمح لأحد باستغلالك
- اعمل تمارينا للبطن ٥٠ مرة في الصباح و٥٠ في المساء
- لا تستثمر في الأسهم مالا تتحمل خسارته لاحقا
- لا تشارك رجلا فشل ثلاث مرات

- لا تستعمل بطاقات الائتمان للشراء بالتقسيط
- ابتسم فهذا لا يكلفك شيئا ولكنه لا يقدر بالمال
- عندما تلعب مع أطفالك دعهم يربحون عليك
- لا تساوم على كرامتك
- لا تقص النكات السيئة بحضور الإناث
- تذكر حتى في أوقات المزاح البعض يخبر الحقائق عن نفسه
- لا تقل لأحد انه يصاب بالصلع فهو حتما يعلم بذلك
- اغلق الهاتف ان وضعك احدهم على الانتظار
- لا تخبر اي احد انه لا يملك حس الفكاهة
- عندما يطلب منك توقع وزن او عمر شخص توقع اقل مما يجب
- لا تفتح بريد احد ما حتى لو كان من العائلة
- لا تجادل شرطيا أبدا
- لا تشتر حقائب أو بناطيل جينز أو ساعة ثمينة فهذا مضيعة للمال
- شجع أبناءك على العمل في أوقات فراغهم حالما يبلغون السادسة عشرة
- لا تصدق كل ما تسمع، ولا تنفق كل ما تملك، ولا تنم قدر ماترغب
- حين تقول والدتك «ستندم على فعل ذلك».. ستندم عليه غالبا
- اعتن بسمعتك جيدا فستثبت لك الأيام أنها أغلى ما تملك
- لا تخش العقبات الكبيرة فخلفها تقع الفرص العظيمة
- قد لا يتطلب الأمر أكثر من شخص واحد لقلب حياتك رأسا على عقب
- اختر رفيقة حياتك بحرص؛ فهو قرار سيشكل ٩٠% من سعادتك أو بؤسك
- اقلب أعداءك لأصدقاء بفعل شيء جميل ومفاجئ لهم
- حين تدق الفرصة على بابك أدعوها للمبيت
- تعلم القواعد جيدا ثم اكسر بعضها
- احكم على نجاحك من خلال قدرتك على العطاء وليس الأخذ
- لا تتجاهل الشيطان مهما بدل ثيابه
- ركز على جعل الأشياء أفضل وليس أكبر أو أعظم
- كن سعيدا بما تملك، وأعمل لامتلاك ما تريد
- اعط الناس أكثر مما يتوقعون

– دلل زوجتك، ولكن ليس أطفالك

– لا تكن منشغلا لدرجة عدم التعرف على أشخاص جدد

– اقض مع أطفالك ضعف وقتك المعتاد وامنحهم نصف المال المعتاد

– ابتعد عن الأماكن المشبوهة؛ فالأحداث السيئة لا تحدث إلا هناك

– الفاشل في إنفاق ماله فاشل في كل شيء في حياته

– لا تهدد ما لم تملك القدرة على التنفيذ

– تعلم الاسعافات الأولية فجميعنا يمر بظرف يندم عليها

– حين يسألك أحدهم سؤالا لاتحبه، ابتسم وقل «ولماذا تريد أن تعرف»

– لا تفقد أعصابك، أو ثقتك بنفسك، أو مفاتيح سيارتك

– فاجئ صديقا قديما باتصال مباغت

– لا تقل لرجل إنه سيصبح أصلعَ أو أشيبَ، فهو يعرف ذلك مسبقا

– سافر وشاهد أماكن جديدة بعقل مفتوح

– حين تشتري عقارا انتبه لثلاثة شروط مهمة: الموقع ثم الموقع ثم الموقع

– اكتب ١٠ اشياء تريد انجازها في حياتك ثم ضع الورقة في محفظتك

– كل شخص تقابله يملك شيئا مميزا، حاول تعلمه

– سجل صوت والدك ووالدتك وهما يضحكان

– ارسل لزوجتك باقة ورد ثم فكر بالسبب لاحقا

– لا تتوقع من أطفالك الاستماع لنصائحك ووضعك مزر

– ادخر دائما ١٠٪ من دخلك

– كلما تعلمت أكثر كلما طرحت عن كاهليك المزيد من المخاوف

– لا تدع الهاتف يقطع اللحظات الهامة من حياتك..

ان الهاتف وجد لراحتك انت.. لا لراحة المتصل

– اطر الناس على العلن

– انصح في الخفاء

– لا تشتري شيئا لا تحتاج اليه فقط لانه معروض ضمن التنزيلات

– احترم وقت غيرك واعلمهم ان كنت ستتأخر عن موعدك معهم أكثر من عشر دقائق

– ابحث عن صديق يجيد قص القصص

– تذكر ان الزواج الناجح يعتمد على امرين

الاول ايجاد الشخص المناسب.. والثاني ان تكون انت الشخص المناسب

– قس نجاحك في الحياة بمقدار السلام والصحة والحب الذي تملكه

– اتفق على إشارة بينك وبين زوجتك تدل على انك تحبها وقم بها في الاجتماعات العائلية دون ان ينتبه احد اليك

– تذكر كل من تراه لديه شيء يخاف منه وآخر يحبه وآخر فقده

– ليكن عقابك ملائما للفعل الذي قام به أطفالك

– اقترب من تجارب الحب والطبخ بتهور مدروس

– تعلم كلمة احبك بثلاث لغات على الأقل

– أجل بعض أحلامك من أجل مساعدة أولادك على تحقيق أحلامهم

– عش مع حيوانك الأليف بضعة أيام قبل إطلاق اسم عليه

– لا تنتقد زوجتك أو أولادك أمام الآخرين مهما حدث

– اعتذر فورا بعد ان تفقد اعصابك وخاصة مع اطفالك

– لا تعتذر عن دفاعك الشرس عن مبادئك او أخلاقك او سلامة اسرتك

– لا تتعامل مع صداقاتك الجيدة او زواجك الناجح او صحتك السليمة وكأنها أمور من المسلمات

– عندما يغازلك أحد لا تقاطعه

– لا تنتقد شريكك امام اطفالك مهما حدث

– لا تكـــن منفتحا جدا على الخيارات الجديدة فــــــ تساوم على كل شئ دون أن تبقي أي شئ

كتاب (٤٣) العمي

فكرة عامة حول الرواية

وباء غامض يصيب إحدى المدن

حيث يصاب أهل هذه المدينة بالعمى فجأة

مما يخلق موجة من الذعر والفوضى العارمة

بيانات الر واية

المؤلف : جوزيه ساراماغو – أديب وصحفي برتغالي

التصنيف الموضوعي : خيال علمي – ديستوبيا

تاريخ النشر : ١٩٩٥

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٣٢٠

متوسط عدد ساعات قراءة : ٧ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الرواية

الرواية تحكي قصة تفشي وباء غير معلوم الأسباب
العمى يُصيب تقريباً كل السكان في مدينة مجهولة الاسم
وما يترتب على ذلك من تفكك المجتمع بشكل سريع
نتابع مأساة مجموعة من الأشخاص الذين كانوا أوائل المصابين بالوباء
وتركز الرواية بشكل خاص على " زوجة الطبيب " وزوجها
حيث أن العديد من مرضى الطبيب وأشخاص آخرون يتم إحتجازهم سوياً بمحض الصدفة
بعد قضائهم فترة طويلة وصعبة في الحجر الصحي
يترابط أفراد المجموعة ويصبحون كعائلة واحدة تقاوم وتدافع وتحاول النجاة
ويخدمهم الحظ بوجود زوجة الطبيب التي لم يصبها الوباء ومازالت قادرة
على الرؤية في مجموعتهم، كون هذا الوباء ظهر فجأةً وعدم معرفة سبب حدوثه
وطبيعة العمى كل هذه الأمور تؤدي لانتشار ذعراً واسع النطاق،
ويُكشف النقاب عن النظام الإجتماعي سريعاً عندما تحاول الجهات الحكومية
أن تُسيطر على الأوضاع وتحتوي العدوى عن طريق إتخاذ تدابير قمعية وحمقاء بشكل متزايد

يتم احتجازهم في مبنى قذر، مزدحم مع بقية المصابين بالوباء، النظافة، الظروف المعيشية، وتدني المعايير الأخلاقية بشكل مروع خلال فترة قصيرة، كل ذلك يعكس طبيعة المجتمع في الخارج، القلق على مدى توفر الغذاء، الناجم عن سوء تنظيم طرق التسليم، بالإضافة لمحاولات زعزعة النظام وخلق أجواء النزاع؛ وعدم وجود نظام يكفل تساوي الأفراد في حصص الغذاء والمهام المطالبين بتنفيذها، كما أن الجنود الذين تم تكليفهم بحراسة المبنى والحرص على سلامة المحتجزين يصبحون عدوانيين بشكل كبير عندما يصيبهم المرض واحداً تلو الآخر، يرفض الجيش السماح للمحتجزين بالحصول على أبسط الأدوية، مما يجعل أبسط الإصابات تصبح مميتة، حذراً من إي محاولة هروب، يقوم الجنود بإطلاق النار على حشد من المحتجزين الذين كانوا ينتظرون أثناء وقت تسليم المؤن الغذائية..

تتفاقم الأوضاع، عقب فرض جماعة مسلحة السيطرة على المؤن الغذائية، للتحكم بمصائر المحتجزين الآخرين وتعريضهم للإغتصاب والتجويع، لمواجهة المجاعة، يقوم المحتجزين بحرق المبنى، ليكتشفوا بأن الجيش قد تركهم ورحل، عندها يقوم أبطال الرواية بالإنضمام لحشود العميان في الخارج الذين لاحول لهم يتجولون في المدينة المدمرة ويحاربون بعضهم للنجاة،

ثم تتابع الرواية مسيرة زوجة الطبيب أثناء مرافقة زوجها، وعائلتها (المرتجلة) ومحاولاتهم للنجاة خارج أسوار المبنى، حيث تقوم زوجة الطبيب بالدور الأعظم في رعايتهم جميعاً، حيث أنها ماتزال قادرة على الرؤية (تُخفي هذه الحقيقة في بداية الأمر)، ينهار المجتمع بشكل شبه كامل، القانون والنظام، الخدمات الإجتماعية، الحكومة، المدارس، الخ..، كل هذه الأمور تصبح غير ذات أهمية، العوائل تفرقت ولا يستطيعون إيجاد بعضهم البعض، تراكمت الحشود في المباني وأصبحت تختلس الأغذية، أصبح التكيف البشري مستحيل في ظل المرض، العنف واليأس، الطبيب وزوجته وعائلته الجديدة يتمكنون في نهاية المطاف من المكوث في منزل الطبيب وجعله مسكناً لهم وإقامة نظام جديد لحياتهم تزامناً رحيل الوباء عن المدينة بنفس الطريقة الغامضة التي حدث بها...

شخصيات الرواية..

= زوجة الطبيب..

هي الشخصية الوحيدة في الرواية بأكملها التي لاتفقد بصرها، ولا يتم تفسير سبب هذه الظاهرة حتى نهاية الرواية، بما أنها غير قادرة على مفارقة زوجها الذي سوف يتم إحتجازه، تقوم بالكذب على الأطباء وتتظاهر بالعمى، لكي يتم إدخالها إثر ذلك لمبنى يتم إحتجازها فيه مع بقية المصابين بالوباء، بمجرد دخولها الحجر الصحي، تحاول المساعدة في تنظيم المُجمع، ولكنها سرعان ما تصبح غير قادرة على كبح الطبيعة الحيوانية للمُجمع، عندما تبدأ أحد عنابر الحجر في حجب الغذاء عن البقية والمطالبة بممارسة الجنس مع نساء العنابر الأخرى ثمناً لحصولهم على الغذاء، تقوم زوجة الطبيب بقتل زعيم العنبر، بمجرد هروبهم من الحجر الصحي، تقوم بمساعدة مجموعتها للبقاء على فيد الحياة في المدينة، تصبح زوجة الطبيب الزعيم الفعلي للمجموعة الصغيرة، رغم أنها في حقيقة الأمر تقوم غالباً بتلبية احتياجاتهم نتيجة إعاقتهم

= الطبيب..

الطبيب هو استشاري في طب العيون يصبح على نحو مفاجيء أعمى عُقب معالجته

لأحد مرضاه بالوباء الذي يُسمى فيما بعد " المرض الأبيض "، هو من أوائل الذين أُقتيدوا للحجر الصحي مع زوجته، وفقاً لخبرته الطبية تصبح لديه نوعا ما سلطة على المتواجدين في الحجز الصحي، كما أن العديد من الشخصيات الرئيسية الأخرى سبق لها زيارة عيادة الطبيب قبل بدء إنتشار الوباء، الكثير من هذا تكون نتيجة كون زوجته لم تُصب بالوباء؛ حيث تكون قادرة على مشاهدة مايحدث في العنبر ونقله لزوجها، عندما تنجح المجموعة في الهروب من العنبر ينتهي بهم المطاف للسفر والبقاء في شقة الطبيب وزوجته

= الفتاة ذات النظارة السوداء..

كانت الفتاة ذات النظارة السوداء تعمل فيما سبق بدوام جزئي كبغي أصيبت بالعمى بينما كانت مع أحد الزبائن، تم إخراجها بشكل غير رسمي من الفندق وأُقتيدت للحجر الصحي، بمجرد دخولها للحجر، تنضم

لمجموعة صغيرة من الأشخاص الذين أُصيبوا أثناء تواجدهم في عيادة الطبيب، عندما يلمسها لص السيارة أثناء توجهها إلى دورة المياه، تقوم بركله – مما يسبب له جرحاً يؤدي في نهاية المطاف لوفاته، أثناء تواجدها في الداخل، تقوم برعاية الطفل الأحول، والذي لم يتم العثور على والدته في إي مكان، في نهاية القصة، تصبح هي والرجل العجوز ذو عصابة العين السوداء عشاق

= الرجل العجوز ذو عُصابة العين السوداء..

الرجل العجوز ذو عصابة العين السوداء كان أخر الأشخاص الذين أنضموا للعنبر الأول في الحجر الصحي، أحضر معه جهاز راديو ترانزيستور محمول يسمح للمحتجزين بسماع الأخبار، وهو أيضاً المُخطط الرئيسي للهجوم الفاشل على عنبر الأشرار الذين يحتجزون التموينات الغذائية، بمجرد أن تهرب المجموعة من الحجر، يصبح الرجل العجوز عشيق الفتاة ذات النظارة السوداء

= كلب الدموع..

كلب الدموع هو الكلب الذي ينضم للمجموعة الصغيرة من المصابين بالعمى بعد هروبهم من الحجر. بينما كان ولائه الأكبر لزوجة الطبيب، فهو أيضاً يقوم بمساعدة كل أفراد المجموعة عن طريق حمايتهم من قطيع الكلاب التي تزداد وحشيتها يوماً بعد يوم، تمت تسميته بكلب الدموع لأنه أصبح مرافقاً للمجموعة بعدما قام بلعق دموع زوجة الطبيب

= الصبي الأحول..

الصبي الأحول كان أحد المراجعين عند الطبيب، وعلى الأرجح أنه ألتقط عدوى العمى من العيادة، تم جلبه لمبنى الحجر الصحي دون أمه وسرعان ما يتم وضعه مع مجموعة العنبر الأول، تقوم الفتاة ذات النظارة السوداء بالإهتمام بالصبي وإطعامه وكأنها أمه

= لص السيارة..

عُقب أصابة الطبيب المفاجئة بالعمى في سيارته أثناء الحركة المرورية، يقوم لص السيارة بمساعدته للوصول إلى منزله، وبالتالي القيام بسرقة سيارته، بعد إصابته بالعمى بفترة وجيزة، يتقابل اللص مع أول رجل أُصيب بالعمى مرة أخرى عند دخوله الحجر الصحي. وسرعان ماتبدأ المشاحنات بينهما، مع عدم إمتلاكهما الوقت لتسوية مشكلتيهما، حيث أن اللص يكون أول محتجز يتم قتله بواسطة الحُراس، لقي حتفه برصاص الحراس بينما كان يحاول طلب علاج لقدمه المصابة

= الأعمى الأول..

الأعمى الأول يفاجئه الوباء في وسط الزحام المروري، بينما كان ينتظر عند أشارة مرور، يتم أخذه فوراً لمنزله ثم إلى عيادة الطبيب، حيث ينقل العدوى لكل المرضى الآخرين، هو أحد الأعضاء الأساسيين في العنبر الأول –

العنبر الذي يتواجد به المحتجزين الأصليين، وهو أيضاً أول شخص يستعيد بصره، عندما يزول الوباء في نهاية الأمر

= زوجة الأعمى الأول..

زوجة الأعمى الأول تُصاب بالعمى بعد فترة وجيزة من مساعدة زوجها لدخول الحجر الصحي، حيث يلتم شملهما بمحض الصدفة في مبنى الحجر،عقب دخولها للحجر الصحي تنضم للعنبر الأول برفقة الطبيب وزوجته، وعندما يبدأ عنبر الأشرار بالمطالبة بالجنس مقابل الغذاء، تتطوع زوجة الأعمى الأول للذهاب، تضامناً مع الاخرين

= الرجل ذو السلاح..

الرجل ذو السلاح هو زعيم عنبر الأشرار الذين يسيطرون على الإمدادات الغذائية في الحجر، يقوم بمساعدة بقية أفراد عنبره باستخدام القوة للسيطرة على المؤن الغذائية ويهدد بقتل كل من لايمتثل لإوامره، يبدأ هذا العنبر بابتزاز الآخرين وإجبارهم على تقديم أشياء ثمنية مقابل حصولهم على الغذاء، وعندما تنفذ الساعات والأساور، يبدأون بإغتصاب النساء، في نهاية الأمر تقوم زوجة الطبيب بطعنه حتى الموت

= المحاسب الأعمى..

هذا الرجل ليس من المتأثرين بوباء " العمى الأبيض " – ولكنه كان أعمى منذ ولادته، هو الوحيد في الجناح الذي لديه القدرة على القراءة والكتابة بطريقة برايل ويعرف كيفية أستخدام عصى المشي، بالإضافة لذلك، هو ثاني رجل في السلطة بعد الرجل ذو السلاح في جناح الأشرار، عندما تقوم زوجة الطبيب بقتل الرجل الذي يحمل السلاح، يقوم المحاسب الأعمى بأخذ السلاح ومحاولة فرض سيطرته ولكنه لايجد أي تأييد، يلقى حتفه عندما تقوم أحد ضحايا الإغتصاب بإضرام النار في العنبر

إقتباسات الرواية..

– إنك متفائل..

لا لست متفائلاً، لكني لا أتخيل أن هناك أسوأ من وضعنا الحالي

– أن كل القصص مشابهة للقصص عن خلق الكون، فلا أحد كان هناك

لا أحد شاهد أي شيء، رغم ذلك فالجميع يعرف ما قد جرى

– نفكر أولاً في النتائج الفورية، ثم المحتملة، وبعد ذلك الممكنة وأخيراً تلك التي يمكن تخيلها

– لاشيء كالأمل الحقيقي يستطيع تغيير آراء المرء

– طبعا كنا خائفين والخوف ليس مستشارا حكيما دائما

– انخرطت مع حشد الناس السائرين في الاتجاه نفسه

و كأنها تسمح لنفسها أن تنجرف معهم
مجهولة بلا أدنى أمارة إثم أو خجل ظاهرين
– الأحقاد القديمة لا تزول بسهولة
– أن الطبائع حتى الحذرة والمحتشمة منها لها نقاط ضعفها
– خبز الآخرين هو الذي يثقل كاهل المرء دائماً
– إن الخطأ والصواب ببساطة طريقتان مختلفتان في فهم علاقاتنا بالآخرين
لا تلك العلاقات التي نقيمها مع أنفسنا، فهذه يجب ألا نثق بها
– فإنه إذا كان صحيحا ان الفرصة لا تصنع اللص دائما
فـــ الصحيح أيضا أنها تساهم في صنعه إلى حد بعيد
– يحدث غالبا أن نكون نائمين وتخترق أصوات خارجية حجاب اللاشعور
الذي نكون ما زلنا مغلفين داخله
– لافائدة من أستبدال اليقين بالشك
– إن كنا غير قادرين على العيش ككائنات بشرية
فدعونا على الأقل نفعل كل ما بوسعنا كي لا نعيش كالحيوانات تماماً
– عندما تواجه الطبيعة البشرية الموت يتوقع منها أن يتلاشى حقدها وسمها
– سيكون أمرا مرعبا، عالم مليئ بالعميان، شئ لا يحتمله العقل
– إن الصور لا ترى، إن الصور ترى بأعين من ينظرون إليها
– تمنت بصفاء لو أنها تعمي أيضا،تخترق القشرة المرئية للأشياء
و تلج عمقها إلي عمائها المدوخ غير القابل للشفاء
– عندما نكون في محنة كبيرة وقد أصبنا بوباء الألم والكرب
عندئذٍ يصبح الجانب الحيواني في طبيعتنا أكثر وضوحا
– الحب الذي يقول الناس إنه أعمى، له صوته الخاص
– الموت ليس معدياً، لكننا جميعا نموت!
– حتى في أسوأ المحن قد تجد خيراً كافياً يمكنك من احتمال المحنة!
– البطون الفارغة تستيقظ باكراً
– هناك أوقات لايفيد معها الكلام
– ان التعقل والجنون البشرين متشابهان في اي مكان
– إن الوصول إلى غايتك يتوقف على أين أنت الآن

- لاوجود للطرق القصيرة أو المباشرة
- كلمتان أو ثلاث كافية لجعل الغرباء شركاءً في التعاسة
و بثلاث أو أربع كلمات أخرى أن يغفر أحدهم للآخر كل أخطائه حتى الكبيرة منها!
- الناس يتعودون إي شيء
- الانتقام العادل هو فعل إنساني..
فإن لم تكن للضحية حقوق على القاتل لن يكون هناك عدل ولا إنسانية
- إي رجل يحترم نفسه لن يناقش أموره الخاصة مع أول شخص يقابله
- أننا غير مضطرين لإخبار الناس عن مصائبنا
- أن الظلمة التي يعيشها الأعمى ليست ببساطة أكثر من غياب الضوء
إن ما نسميه عمى هو ببساطة شيء ما يغطي مظهر وكينونة الأشياء
يتركها سليمة خلف حجاب أسود
- عندما نكون في محنة كبيرة وقد أُصبنا بوباء الألم والكرب عندئذ
يصبح الجانب الحيواني في طبيعتنا أكثر وضوحاً
- كم هي هشة الحياة عندما تُهجر
- قد يسبب الخوف العمى
- الصعوبة لا تكمن في معايشة الناس إنما في فهمهم
- قال بسرعة: أنا بخير شكرا لك..
هذا ما نقوله (عندما لا نريد لعب دور الضعف الجسدي)
نقول إننا بخير، حتى لو كنا نحتضر، وهذا متعارف عليه بأنه استجماع للشجاعة
ظاهرة لم تعرف إلا لدى البشر
- شكراً لتجربة الحياة القاسية، المعلم الأساسي لكل الانضباطات
- الأجوبة لا تأتي دائمًا عند الحاجة إليها
- إن أردت أن تحظى بخدمة ممتازة اخدم نفسك بنفسك
- عندما نلاحظ يوماً.. أننا لانستطيع فعل شيء جيد ونافع
فيجب أن نمتلك الشجاعة كي نغادر هذا العالم ببساطة
- لا أعتقد أننا أصبنا بالعمى، بل نحن عميان من البداية
حتى لو كنا نرى.. لم نكن حقاً نرى
- فالعمى هو أيضاً أن تعيش في عالم انعدم فيه كل أمل

-!ما أصعب أن يكون المرء مبصراً في مجتمع أعمى

- جميل اننا ما زلنا قادرين على البكاء فالدموع هي خلاصنا

إذ ان هناك اوقاتا ان لم نستطع البكاء فيها فسوف نموت

- إنه من الملائم ألا يعرفوا، ألا يقرؤوا، ألا يكتبوا، ألا يحكوا، ألا يفكروا

وأن يعتبروا ويقبلوا بأنّ هذه الدنيا لا يمكن تغييرها..

وأن هذه الحياة هي الاحتمال الوحيد الممكن، وأن وراء هذه الحياة تنتظرهم الجنة

- ليس هناك أعمى أسوأ من أعمى يرى

- إن الصور القديمة تخدعنا كثيرا فهي توهمنا بأننا أحياء فيها

وهذا غير صحيح لأن الشخص الذي ننظر إليه فيها لم يعد موجوداً

ولو كان بمقدوره أن يرانا فلن يتعرف على نفسه فينا وسيقول..

من هذا الذي ينظر إليّ بوجه محزون!

- لا أعرف ما الخطوات التي سأمشيها لا أعرف ما نوع الحقيقة الذي أبحث عنه

أعرف فقط أن عدم معرفتها أمر لا يحتمل بالنسبة لي

- الضمائر تصمت أكثر مما هو مطلوب منها، ولهذا ابتدعت القوانين

- ان الضمير الأخلاقي الذي يهاجمه الكثير من الحمقى وينكره آخرون كثر أيضاً

هو موجود وطالما كان موجوداً ولم يكن من اختراع فلاسفة الدهر الرابع

حيث لم تكن الروح اكثر من فرضية مشوشة، فمع مرور الزمن والارتقاء الاجتماعي أيضا والتبادل الجيني انتهينا إلى تلوين ضميرنا بحمرة الدم وملوحة الدمع

وكأن ذلك لم يكن كافيا فحولنا اعيننا إلى مرايا داخلية

والنتيجة انها غالبا تظهر من دون ان تعكس ما كنا نحاول إنكاره لفظياً

- أيعقل انه ما زال هناك امرؤ قادر على تجاهل ان

الفضيلة لا تواجه دائما الإشراك على طريق النقاء الوعر جداً

بينما الخطيئة والرذيلة تكافآن بالحظ

- الطينة التي جبلنا منها نصفها خبث ونصفها استهتار

- نقول اننا بخير حتى لو كنا نحتضر..!

هذا ما نقوله عندما لا نريد لعب دور الضعف الجسدي

وهذا متعارف عليه بأنه استجماع للشجاعة، وهي ظاهرة لم تعرف الا لدى البشر

- لو اننا نمعن التفكير قبل القيام بأي فعل في النتائج المترتبة عليه

> اولا في النتائج الفورية ثم المحتملة وبعدئذ الممكنة، واخيراً تلك التي يمكن تخيلها..!
فلن نخطو ابداً أبعد من النقطة التي تتوقف عندها محاكمتنا الأولى
– الخير والشر المتأتيان عن كلماتنا وافعالنا متكافئان
اذ يستمر أحدهما في اتساق معقول وطريقة متوازنة خلال الأيام اللاحقة
وربما إلى ما لا نهاية في حين لا نكون موجودين لنرى نتائجه – الفعل أو القرار – نهنيء انفسنا عليه او نعتذر
– جميل اننا ما زلنا قادرين على البكاء.. فالدموع هي خلاصنا
إذ ان هناك اوقاتا ان لم نستطع البكاء فيها فسوف نموت
– بمواجهة المحنة تعرف من هم اصدقائك سواء بالدليل الظاهر أو بالتنبؤ
– حتى في أسوأ المحن قد تجد خيراً كافياً يمكنك من احتمال المحنة
– عندما يبدأ شخص ما بتنازلات صغيرة فإن الحياة تفقد كل معناها في النهاية
– كما ان العادة لا تصنع كاهناً..!
فان الصولجان لا يصنع الملك وهذه حقيقة يجب ألا ننساها ابداً
– النذور لا توفى دائما..!
احيانا بسبب الضعف واحيانا اخرى بسبب قوة خارقة لم نكن نحسب حسابها
– ان الانشغال الوجداني يظهر سطحية تلك الافكار الجاهزة لدى من ينكرون إمكانية وجود المشاعر العميقة
– يجب ان نكون قد تعلمنا مرة واحدة وإلى الابد
ان القدر يتقلب كثير قبل ان يصل اي مكان
– ماذا تعني الدموع عندما يفقد العالم كل المعاني
– ان أصحاب القلوب القاسية لهم أحزانهم ايضاً
– ان الخطأ والصواب ببساطة طريقتان مختلفتان في فهم علاقاتنا بالاخرين
لا تلك العلاقات التي نقيمها مع أنفسنا فهذه يجب ان لا نثق به
– اننا نهاب جداً فكرة موتنا ولهذا نحاول دائما ايجاد الاعذار للموتى
و كأننا نطلب مسبقا ان نُعذر عندما يحين دورنا
– الرجال جميعهم متشابهون يعتقدون أنهم يعرفون كل شيء عن النساء
لمجرد أنهم خرجوا من رحم امرأة
– الزمن هو الذي يحكم.. الزمن هو المقامر الآخر قبالتنا على الجانب الآخر من الطاولة
وفي يده كل أوراق اللعب وعلينا نحن ان نحزر الأوراق الرابحة في هذه الحياة

كتاب (٤٤) ٥٠ طريقة علمية، للحصول علي نعم

فكرة عامة حول الكتاب

كل يوم نواجه تحدي إقناع الآخرين على فعل ما نريده

ولكن ما يجعل الناس يقولون نعم على طلباتنا.. ؟ الاقناع..!

الإقناع ليس فن فقط، انه ايضا علم، ان الباحثين الذين يقومون بدراسة عمليات الإقناع

كشفت تجاربهم عن سلسلة من القواعد الخفية لتحريك الشارع في طريقك

تستند تلك القواعد إلى أكثر من ٦٠ عاما من البحث في علم نفس الاقناع، نعم..!

سنكتشف ان الدورة بسيطة ولكنها فعالة بصورة ملحوظة

تأكد بأن الاستراتيجيات ستجعلك اكثر اقناعا في العمل وفى الحياة الشخصية أيضا

بيانات الكتاب

المؤلفون : نواة جولدشتاين – ستيف مارتن – روبرت كيلادين

التصنيف الموضوعي : علم نفس – بيزنس / تسويق

تاريخ النشر : ٢٠٠٧

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٧٥

متوسط عدد ساعات قراءة : ٦ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٨٠ ج، تقليد : ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٧ من ٥

ملاحظة : هذا الملخص (مجهود مشترك)

ملخص الكتاب

١ – (لا تدع الجمهور يشعر بالاسترخاء بأن تؤكد على ندرة المنتج)
تغيير جملة في إعلان أدت لفرق كبير، فبدلا من قول: اتصل بنا حالا، موظفينا في انتظارك، إلى: إذا اتصلت بنا ووجدت الخط مشغولا فنرجو إعادة المحاولة
هذا التغيير أدى لزيادة أعداد المتصلين، ذلك أن الجملة الجديدة أعطت الإيحاء بأن الكثير من الناس يتصلون بالفعل، فوجد الناس في هذه الإشارة باعثا على الثقة في المنتج المباع
الجملة الأولى ساعدت على استرخاء الجمهور فلا داع للعجلة فالموظفون ينتظرون، في حين الجملة الثانية تعني أن على الجمهور بذل مجهود في الاتصال أكثر من مرة

---

٢ – (أذكر كيف أن أناس آخرين متشابهين اتخذوا نفس القرار الذي تريد التأكيد عليه)
حين قالت اللوحة في حمام الفندق أن الكثير من نزلاء الفندق أختاروا إعادة استخدام المناشف دون طلب مناشف أخرى حرصا على البيئة وتقليل للماء المستخدم في الغسيل،
تفاعل عدد قليل، لكن حين تم إعادة صياغة الجملة لتقول: غالبية نزلاء هذه الغرفة تحديدا أعادوا استخدام المناشف حفاظا على البيئة، عندها زاد تجاوب نزلاء الفندق بنسبة الثلث

---

٣ – (الإعلانات التي تذكر أي سلوك جماعي سلبي هي في الواقع تشجع على انتهاج هذا الأسلوب السلبي)
حين تذكر حقيقة مفادها أن عدد كبير جدا من الناس يفعل شيئا سلبيا، فذلك يشجع الجميع على التقليد، حين وُضعت لوحة في غابة تقول أن عدد كبير من زوار الغابة يسرقون قطع الخشب من الغابة فلا تفعل مثلهم، أدت هذه اللوحة لتزايد معدل السرقة ثلاث مرات، لكن بعد إعادة صياغة الجملة لتقول: رجاء لا تحرك قطع الخشب من مكانها، جاءت النتائج أفضل، حين قال إعلان آخر أن ٢٢ مليون امرأة لا تمارس حق الانتخاب المكفول لها، ساعد ذلك الجمهور على الكسل وعدم المشاركة في الانتخابات لأن الانطباع العام كان أن الكل يفعل ذلك، الناس تميل للسير مع القطيع وتقليده فيما يفعل، حتى ولو كان شيئا سلبيا

---

٤ – (شجع السلوك الجيد، لا تعاقب السلوك السيئ فهذا لا يغيره)
جرى إجراء تجربة على بيوت كاليفورنيا، عبر مراقبة معدل استهلاك كل بيت من الكهرباء، وبناء عليه تم وضع بطاقات ملونة على باب كل بيت، السكان الذين علموا أن معدل استهلاكهم أعلى من المتوسط خفضوا استهلاكهم بنسبة ٥.٧٪ بالمائة، في حين أن السكان الذين عرفوا أن معدل استهلاكهم منخفض زاد

استهلاكهم بمعدل ٨.٦% الأمر الذي عاد بنتيجة سلبية، لحل هذه المعضلة، تم وضع بطاقة عليها وجه مبتسم للبيت الذي يستهلك طاقة أقل، وبطاقة عليها وجه عابس لمن يستخدم طاقة أعلى من المتوسط، بعدها خفضت البيوت فوق متوسط الاستهلاك استهلاكها بنسبة ٥%، في حين أن البيوت التي تلقت بطاقة عليها وجه مبتسم استمرت على معدلها الطبيعي دون تغيير. في السياق ذاته، لا تذكر عدد الموظفين الذين يأتون متأخرين عن موعد الدوام، بل شجع وامدح الذين يأتون في الموعد

---

٥ – (الخيارات الكثيرة تؤدي لعجز عن اتخاذ قرار)

حين قللت شركة بروكتر من خيارات شامبو هيد اند شولدرز من ٢٦ نوعا مختلفا إلى ١٥ فقط، زادت المبيعات بمقدار ١٠%. على الجهة الأخرى، هناك مواقف يحب فيها الجمهور تعدد الخيارات، مثل حالة محل آيس كريم في كندا يوفر أكثر من ٢٠٠ نكهة آيس كريم، الأمر الذي أذاع شهرته وجعل الجمهور يقصده رغبة في تجربة شيء جديد، خاصة وأن المحل يسمح بالتذوق قبل الشراء، الأمر ذاته مع الأطفال، حين تعرض عليهم أكثر من نوع طعام لتناوله أو كتاب لقراءته، كل خيار تضيفه سيؤدي لتناقص التفاعل مع الخيارات كلها

---

٦ – (حين تعطي شيئا ما مجانا، احرص على ذكر قيمته الفعلية، حتى لا يقلل الناس من قيمته)

عند إجراء دراسة على تقييم الجمهور لقيمة منتج ما، تحديدا كم سيدفعون مقابل عقد من اللؤلؤ، تم تقسيم عينة الجمهور إلى فريقين، الأول شاهد العقد ثم كتب كم يتوقع ثمنا له، والثاني شاهد قبلها إعلانا يعرض هذا العقد مجانا عند شراء منتج فاخر. الفريق الثاني أعطى تقييما أقل ٣٥% من متوسط تقييم الفريق الأول، اقتراح فريق عمل هذه الدراسة هو ذكر قيمة الهدية المجانية، مثل أن تقول احصل على منتج قيمته ٢٥٠ دولار هدية عند الشراء بدون أي تكلفة إضافية عليك، (بعض الشركات تأخذ منتجا قيمته متدنية وتكذب فتقول أن قيمته غالية جدا، أو تعرض منتجا قديما أو غير رائج بسعر بيعه المفترض، الأمر الذي لا يجعل لهذا الاقتراح أي نتيجة ملموسة عند تطبيقه بهذا الأسلوب الخاطئ)

---

٧ – (المنتج الحديث غالي الثمن يزيد من مبيعات القديم الأرخص)

حين طرحت شركة منتجها الأحدث والأفضل والأغلى سعرا، لاحظت زيادة مبيعات الإصدارة السابقة من ذات المنتج الأقل سعرا، ما حدث هو أن الجمهور فسر الأمر على أن المنتج الحديث غالي الثمن، ما زاد من بريق سعر المنتج القديم وجعله سعرا معقولا ومقبولا، حتى ولو كانت تنقصه بعض الخواص مقارنة بالمنتج الحديث. عندما يقارن الجمهور بين منتجين من ذات الفئة، يميل أغلبهم لشراء الأرخص والتضحية بالمواصفات الإضافية في المنتج

غالي الثمن، حين توفر ٣ منتجات للبيع من ذات الفئة، يميل الجمهور لشراء المنتج المتوسط، لا الغالي ولا الرخيص

---

٨ – (التخويف لا يدفع الناس لاتخاذ قرار، ما لم تتبعه بخطوات عملية لتفاديه)
تم توزيع منشورات دعائية للتحذير من خطورة عدوى التيتانوس، في صورتين، الأولى حذرت فقط من هذا المرض، بينما الثانية شرحت ما هو المرض ومخاطره، ثم سردت خطوات للوقاية من هذا المرض عبر التطعيم، الفريق الأول الذي حصل على المنشور الأول تفاعل بشكل فقير جدا ولم يتقدم سوى عدد قليل منهم للتطعيم، على أن الفريق الثاني تفاعل بشكل إيجابي كبير وتقدم للتطعيم، التخويف يجعل الناس تشعر بعدم راحة فترفض التفاعل مع مصدر الخوف، في حين أن سرد خطوات الوقاية من سبب هذا الخوف تعطي نتائج إيجابية أفضل بكثير، للتأكد من صحة هذا الافتراض، تم توزيع منشورات تشرح خطوات التطعيم ضد التيتانوس لكن بدون ذكر مخاطر هذا المرض، وجاء التفاعل فقيرا مرة أخرى، ما يدل على متلازمة التخويف يليها خطوات الوقاية من مصدر هذا الخوف

---

٩ – (الهدايا والمجاملات بدون مقابل تدفع الناس لرد الجميل)
جرت التجربة بأن قام بائع يانصيب متجول بتوزيع زجاجات كوكا كولا مجانا على المارة بدون طلب أي شيء في المقابل، من واقع الاحصائيات، زادت مبيعاته بمقدار الضعف، مقارنة بمحاولات بيعه بدون توزيع الهدية المجانية، التجربة أكدت على ألا تكون الهدية مقدمة لغرض ما، بل بدون مقابل، هدية، مجاملة، صنيع خير. هذه المجاملة تدفع الناس لردها، على الوجه الذي تراه، وفي حالة البائع المتجول، كانت بالشراء منه، هذا السلوك البشري يمكن ترجمته بتحويل صيغة السؤال: من يمكنه مساعدتي، إلى من يمكنني أنا مساعدته، خاصة في بيئة العمل، حيث أن مساعدة الآخرين بدون انتظار شيء في المقابل سيدفعهم للتفاعل معك بشكل أكثر مما يفعلوه عادة على سبيل رد الجميل، وهذا يساعدك على تنفيذ المهام المطلوبة منك وبالتالي يعينك على النجاح في وظيفتك / مهمتك.
موقع مثل زابوس يقوم على هذه الفكرة، فهو يقدم هدايا لعملائه، مثل الشحن السريع بدون تكاليف إضافية

---

١٠ – (رسائل الشكر المكتوبة بخط اليد تزيد من التفاعل الإيجابي داخل بيئة العمل)
قام الباحثون بتوزيع ٣ مجموعات من أسئلة الاستبيان (**Survey**) على موظفي شركة ما، الأولى اشتملت على ورقة ملصقة (**Post-it**) عليها رسالة خطية تطلب من الموظف الإجابة على كل الأسئلة. الثانية جاءت مكتوب بخط اليد على ورقتها الأولى طلب إعادتها فور الانتهاء من الإجابة على الأسئلة، بينما الثالثة جاءت ومطبوع اسم الموظف على الصفحة الأولى من الأسئلة. جاءت نسبة التفاعل وإجابة الأسئلة كلها للثلاثة كالتالي: ٧٥% –

٤٨% – ٣٦%. تفسير ذلك أن الناس تعطي أهمية كبيرة للمسات الشخصية والإنسانية، فمن يكتب بخط يده ويضع ملصقا صغيرا حتما بذل جهدا كبيرا في ذلك، والناس تقدر ذلك فتتفاعل مع الطلب. بل إن التجارب أوضحت أن التفاعل مع ملصق ملون بدون كتابة عليه جاء أكبر من مجرد طباعة "شكرا لك" على الأوراق، بنسبة ٦٩% إلى ٤٣%

---

١١ – (على الهدايا أن تكون ذات أهمية، غير متوقعة، مقدمة بشكل شخصي)

جرت التجربة في مطعم حيث قام النادل بإعطاء حلوى / نعناع مع الفاتورة للعميل (بمعدل حلوى لكل شخص جالس على الطاولة في كل مرة)، ثم تجربة ثانية بأن قام النادل بتوزيع الحلوى ذاتها قبل إعطاء الفاتورة، ثم تجربة ثالثة بأن قام النادل بإعطاء الحلوى، ثم تقديم الفاتورة والرحيل، ثم التوقف لبرهة ثم الاستدارة والعودة، ثم مد يده في جيبه لتخرج بقطعة حلوى إضافية وتوزيعها على كل فرد على الطاولة

ظهر تأثير كل تجربة على قيمة البقشيش، ففي التجربة الأولى زاد البقشيش عن معدله العادي بمقدار ٣.٣%، في الثانية زاد بمقدار ١٤.١% وأما الثالثة فزاد بمقدار ٢٣%. مرة أخرى، اللمسة الانسانية تزيد من تفاعل الجمهور معك، فحين توقف النادل، ومد يده في جيبه، كل هذه مواقف تدل على التفاعل الانساني مع الجمهور، الأمر الذي يجعل هذا الجمهور يريد رد الجميل. إعطاء الهدية للعميل في يده أفضل من تركها وتوقع العميل أن يأخذها بنفسه!

---

١٢ – (عدم اشتراط شيء في المقابل يزيد التفاعل مع الرسالة)

هل تذكر الفندق المذكور في رقم ٢؟ جرت التجربة التالية في ذات الفندق، حيث تم لصق لوحتين داخل الحمامات: الأولى قالت إذا أعدت استخدام المناشف سنقوم بالتبرع لجهات حماية البيئة. الثانية قالت: لثقتنا فيك أنك ستعيد استخدام المناشف، قمنا نيابة عنك بالتبرع لجهات حماية البيئة. تفاعل النزلاء مع اللوحة الثانية زاد بنسبة ٤٥% عن تفاعل نزلاء الأولى

---

١٣ – (بمرور الوقت، تزيد قيمة الهدية في عين مقدمها وتقل في عين متلقيها)

جرت التجربة في بيئات عمل مختلفة، بأن طلب الباحثون من الموظفين تقديم مساعدات ومجاملات لآخرين بدون انتظار مقابل، ثم طلبوا من الطرفين، مقدم المجاملة ومتلقي المجاملة، تقييم هذه المجاملة. انتظر الباحثون عدة أسابيع ثم طلبوا من نفس الأشخاص تقييم المجاملة التي قدموها / حصلوا عليها، وجاءت النتائج تفيد بأن من قدم المجاملة أعطاها تقييما أكبر من السابق، بينما من حصل على المجاملة أعطاها تقييما أقل مما أعطاها سابقا

---

١٤ – (أبدأ بطلب صغير أولا، ثم أتبعه بالأكبر)

طلب الباحثون من مجموعتين من أصحاب البيوت وضع لوحة كبيرة على مداخل بيوتهم تطلب من سائقي السيارات القيادة بحرص. جاءت استجابة المجموعة الأولى بنسبة ١٧%، بينما المجموعة الثانية استجاب ٧٦% منها لهذا الطلب، فما الفرق؟ المجموعة الثانية طلب منها الباحثون قبلها بأسابيع وضع لوحة صغيرة تطلب من السائقين التمهل وخفض السرعة. هذا الطلب الصغير جعل أصحاب البيوت يعتبرون أنفسهم من أنصار القيادة الآمنة، ولذا حين طلب الباحثون منهم وضع لوحة أكبر تحمل المعنى ذاته، تفاعلوا مع الطلب بشكل أفضل بكثير في المبيعات، اطلب من الجمهور شراء شيء بسيط، ثم بعدها اطلب منهم شراء ما هو أكبر. في التسويق، اطلب من الناس الإجابة على سؤالين أو ثلاثة، بعدها دع بعض الوقت يمر ثم اطلب منهم الإجابة على أسئلة بحوث التسويق الكثيرة. مع الأطفال، لا تطلب منهم حل واجبهم المدرسي كله، بل اطلب منهم إجابة السؤال الأول فقط، ثم بعدها اطلب منهم الإجابة على المزيد

---

١٥ – (إطلاق المسميات على مجموعات من الناس يدفعهم للتصرف بناء على هذا المسمى)

تم إجراء مقابلات مع مواطنين بخصوص المشاركة في الانتخابات، وبناء على إجاباتهم للأسئلة المطروحة عليهم، تم تقسيم نصفهم إلى مجموعة أطلق عليها اسم: المرشحون لأن ينتخبوا. في يوم إجراء الانتخابات، شارك هذا النصف بنسبة زادت ١٥% عن النصف الآخر الذي لم يطلق عليه أي مسمى، إذ شعروا بأن انتمائهم لهذا اللقب يملي عليهم أن ينتخبوا. هذا الأمر ينطبق على الموظفين وعلى الأطفال، إذ لاحظ المدرسون أنهم حين جمعوا بعض الأطفال معا في مجموعة أطلقوا عليهم أصحاب خط اليد الجميل، أظهر هؤلاء الأطفال اهتماما أكبر بالتدرب على حسن الكتابة وانعكس عليهم إيجابيا. نجاح هذه الطريقة يعتمد على أن يكون المسمى في محله، الصفة متحققة، المهارة موجودة، وإلا فلن تؤتي ثمارها. غني عن البيان أن إطلاق مسميات سلبية تؤدي لزيادة الصفة / المهارة السلبية

---

١٦ – (الطلب من الناس تأكيد قرارهم يزيد من التزامهم بتنفيذه)

حين قام صاحب مطعم بتغيير الجملة التي يقولها موظف حجز المواعيد المسبقة لزبائنه الذين يتصلون لحجز طاولة، من: الرجاء الاتصال لإلغاء حجزكم لدينا، إلى: هل ستتصل بنا وتخبرنا في حال احتجت لإلغاء حجزك معنا، انخفض معدل عدم الحضور والوفاء بالحجوزات من ٣٠% إلى ١٠% من إجمالي الحجوزات المسبقة. حين سمع الزبائن هذا السؤال، أجابوا بنعم، الأمر الذي جعلهم مضطرين للوفاء بهذا التعهد وهذه الاجابة. في الانتخابات الأمريكية، يتصل أعضاء حملة كل مرشح بكل أمريكي يحق له التصويت، وفورا يطرحون السؤال: هل ستشارك في الانتخابات المقبلة؟ فإذا أجاب بنعم، رد عليه حسنا سأعتبر أنك موافق وسأجعل الآخرين يعلمون بمشاركتك

وإجابتك هذه. النتيجة تكون زيادة عدد المشاركين فعليا في الانتخابات، بسبب طرح هذا السؤال عليهم، وبسبب ردهم بالإيجاب

حين تطرح على الناس سؤالا هل سيشاركون في حدث اجتماعي سار في المستقبل، فإنهم يميلون لقول نعم، لأن هذا هو الرد المتوقع في مجتمعهم هذا، وبسبب إجابتهم هذه، يصبحون مضطرين للالتزام بوعدهم وإجابتهم. حين تطرح على الناس أسئلة إجابتها التقليدية هي نعم، فأنت تساعدهم على الالتزام بالوفاء بردهم هذا.

---

١٦ – (كتابة المتفق عليه تزيد من معدلات الالتزام به)

تم تقسيم مجموعة من المتبرعين لفريقين، الفريق الأول وافق على المشاركة في عمل تطوعي بالقول فقط، في حين تم توزيع نموذج مكتوب لكي يكتب فيه كل عضو في الفريق الثاني موافقته على المشاركة. في اليوم المتفق عليه، حضر ١٧% من الفريق الأول، في حين حضر ٤٩% من أعضاء الفريق الثاني. حين طلبت عيادات الأطباء من المرضى ملء نموذج حجز موعد لدى الطبيب بأنفسهم، زادت معدلات حضور هذه المواعيد. حين يطلب مدير المبيعات من العاملين معه كتابة أهدافهم بأنفسهم، سيجد معدلات الالتزام بهذه الأهداف تزيد.

حين يكتب كل موظف يحضر اجتماعا ما، الأهداف المطلوبة منه في هذا الاجتماع، ستزيد نسبة تحقيقها. حين طلبت المتاجر من العملاء ملء نماذج ما بأنفسهم، مثل الاشتراك في مراسلات المتجر أو تقسيط مدفوعاتهم، بدلا من ترك موظفي المتجر يملؤها بأنفسهم، زاد هذا من التزام العملاء ومن ولائهم لهذا المتجر. حين تتفق مع أولادك على فعل شيء ما، وتؤكد على هذا الاتفاق بكتابته على ورق ما، فهذا سيزيد من نسبة التزام أولادك بهذا الاتفاق.

---

١٨ – (تغير الظروف يدفع الناس لتغيير مواقفهم دون أن يشعروا بأنهم مذبذبين)

حين تقنع عميلا ما، بأن قرار شرائه لمنتج ما في الماضي، كان صحيحا ١٠٠% لأنه في وقت الشراء كانت الظروف تبرر ذلك، أما الآن فلقد تغيرت هذه الظروف بشكل كبير، الأمر الذي يبرر اتخاذ قرار مخالف (مثل شراء منتج آخر). هذا يجعل العميل يشعر بأنه لا زال ثابتا على موقفه الأصلي، لولا أن تغير الظروف هو ما أدى لتغيير قراره الآن، وليس هو نفسه، فالناس تحب أن تبدو ثابتة على مواقفها. هذا الأمر يزيد مع كبار السن

---

١٩ – (حين تطلب معروفا من الآخرين، فهذا يجعلهم راغبين في مساعدتك أكثر)

حين تطلب مساعدة من الآخرين، ويقدموها لك، هذا يجعلهم يفكرون، لماذا أساعد هذا الشخص؟ لا بد وأن لديه خصالا جيدة جعلتني أساعده. هذه النتيجة تجعل الآخرين مستعدين لمساعدتك أكثر والموافقة على طلباتك التالية. تم تقسيم مجموعة من الناس لفريقين، وقف الباحث أمام الفريق الأول وطرح أسئلة مسابقة كافئ من

أجاب عليها بمبلغ من المال. الفريق الثاني جرى معه الشيء ذاته. بعد نهاية الأسئلة، طلب الباحث – على سبيل المساعدة وعمل المعروف – من كل فرد في الفريق الأول أن يرد مبلغ الجائزة التي حصل عليها، معللا السبب بأن هذا المال جاء من جيب الباحث نفسه، والذي اكتشف أن المال المتبقي معه قليل جدا. وافق أغلب أعضاء الفريق الأول على رد المال. بعدها بفترة تم إجراء استقصاء على جميع المشاركين عن رأيهم في شخصية هذا الباحث الذي أدار المسابقة. جاءت نسبة رضا الفريق الأول الذي رد المال أعلى من الفريق الثاني الذي لم يرد المال

---

٢٠ – (طلب القليل يذهب لبعيد)

تم تقسيم مجموعة من طالبي التبرعات لفريقين، الأول دق على الأبواب طالبا التبرع لجمعية السرطان الأمريكية، وكذلك فعل الثاني، والذي زاد عن الأول بأن أنهى كلامه بالقول: الفلس والمليم الواحد سيساعد. نسبة التجاوب مع الفريق الأول كانت ٢٨.٦% بينما الفريق الثاني تجاوب معه ٥٠% من أصحاب البيوت (دون أن يقل متوسط ما يتبرع به كل مشارك، أي أن زيادة عدد المتبرعين زادت من إجمالي قيمة التبرعات). حين تطلب المساعدة من الآخرين، وتؤكد على أن أقل القليل سيساعد، فأنت تزيد بذلك نسبة التفاعل الإيجابي مع طلبك

---

٢١ – (حين تبدأ المزايدة من سعر رخيص جدا، ستصل لسعر مرتفع)

في دراسة أجراها موقع إي باي، تبين أن بدء المزاد على الأشياء بسعر متدني للغاية، يجعل المزيد من الناس يزايدون على شراء هذا الشيء، حتى ينتهي الأمر ببيعه بسعر مرتفع. تفسير الدراسة لهذا الأمر هو أن الناس حين تنفق من وقتها للمزايدة على شيء ما، فإنها ترتبط به وترفض التفريط فيه بسهولة. على الجهة الأخرى، الأشياء التي تبدأ من سعر مرتفع، عادة تحصل على عدد أقل من المزايدين. هذا الارتفاع في السعر يشكل حاجزا نفسيا يمنع المزايدين من المشاركة، كما أن زيادة عدد المزايدين يدفع الناس للثقة في الشيء قيد المزايدة وبأنه صفقة جيدة حتما. أما في حال كان عدد المزايدين قليلا، ولم يدفعهم خفض الثمن للمزايدة، فهذه القاعدة لا تتحقق ساعتها، ذلك أن الناس ستجد بضاعة رخيصة عليها عدد قليل من المزايدين، ما سيدفعهم للشك في جدوى هذه البضاعة

---

٢٢ – (دع غيرك يعدد مناقبك)

إذا كنت بارعا في مجال ما، ووقفت أمام جمهور لتقول أنا خبير في مجال كذا وكذا، فسينظر إليك هذا الجمهور نظرة سلبية، وينفرون منك لكونك تمجد نفسك. إذا تركت شخصا آخر يقدمك للناس، ويقول أنت كذا وكذا وحاصل على كذا، فستتغير نظرة الناس لك للأفضل ويحترموك وينظرون لك على أنك خبير في مجالك. لهذا، في

الاجتماعات والحفلات، ستجد مقدم الحفل يتولى بنفسه سرد السيرة الذاتية لمتحدث أو خبير أو مغني. هل ستقدم عرض تقديمي (برزنتيشن) أمام جمهور لا يعرفك؟ اجعل أحدهم يتولى في عجالة تقديمك للناس والتعريف بك وبخبراتك وبدراستك قبلها مباشرة. لهذا السبب تجد الأطباء يعلقون شهاداتهم الدراسية على الحائط، لأنك بعدما تراها تنظر لهم بعين الاحترام وتستمع لهم

في نفس السياق، قامت شركة عقارية بتدريب عاملة الرد على الاتصالات الهاتفية، بحيث من يسألها عن قسم المبيعات، ترد عليه قائلة: تريد الحديث مع شخص في المبيعات؟ إذا عليك بالحديث مع شيلدون، والتي لديها ٢٠ سنة خبرة في مجال بيع العقارات، بل إنها باعت للتو عقارا مشابه للعقار الذي تريد بيعه (وكررت الأمر ذاته مع بقية الأقسام والعاملين). نجاح هذه الطريقة قام على أن هذه المعلومات حقيقية لا كاذبة، وعلى أن عاملة الاتصالات تعرف كل العاملين معرفة شخصية حميمة، الأمر الذي أهلها لتكون خير من يقدمهم للمتصلين. هذه الطريقة أدت لزيادة العملاء والمبيعات والاتصالات بعدها

\-

٢٣ – (حين تكون أذكي شخص في المكان، فأنت في خطر)

هل سمعت عن العالمين الذين اكتشفا الحمض النووي أو دنا؟ في مقابلة معهما، ذكرا العوامل التي أدت لاكتشافهما هذا، ثم أضافا معلومة صغيرة: في حقيقة الأمر، كانت هناك مجموعة من العلماء البارزين اللامعين الذين كانوا يبحثون عن هذا الحمض، وعلى رأسهم عالمة نابغة، لكنها كانت من النبوغ بحيث أنها لم تكن تطلب نصيحة غيرها، فهي لم تكن بحاجة لذلك. أما هذان العالمان، فكان وضعهما مختلفا، فهما كانا عاديين جدا، ولذا أراد اكتشاف شيء بارز يفخران به، كما أن حال كونهما عاديين جعلهما لا يترددان في التشكيك في كل مسلمة علمية، وإعادة البحث والنظر بحثا عن الجديد، وهو ما قادهما لهذا الاكتشاف العلمي

هذا الأمر يتكرر داخل الشركات والمؤسسات، فعندما يلمع نجم قائد ويبزغ، فإنه يتحول ليتخذ القرارات بمفرده، ويقل اعتماده على نصائح الآخرين، فتكون النتيجة تراجع المستوى بشكل عام. الفرق التي تعمل معا تميل إلى التفوق على من يعملون بمفردهم، ذلك أن الفرق المتناغمة تستطيع تقسيم المهام الكبيرة إلى صغيرة يؤديها كل عضو في الفريق، في حين أن الفرد لا يستطيع ذلك وإن فعل فسيكون بكفاءة أقل من الفرق. ليس الأمر بأن تتخذ القرارات بناء على تصويت، بل بناء على الشورى وتبادل الآراء والنصائح من أعضاء الفريق

\-

٢٤ – (وجود المتشائم المعترض في الفريق أفضل من غيابه)

يجب على كل فريق أن يدرب أفراده على أن يكون أحدهم المتشائم المعترض على قراراهم، ثم يناقشوا أسباب التشاؤم والاعتراض ويستعدوا لها، حتى يمكنهم بعدها القول بأنهم درسوا قرارهم من كل زاوية محتملة قبل إصدارها. لا يجب أن يكون هذا الدور منوطا بشخص وحيد، إذ أن ذلك يجعل الفريق يعتاد على اعتراضه فلا

يأخذ سبب الاعتراض على محمل الجد، بل يجب أن يشجع الفريق طريقة التفكير هذه بغرض دراسة الأمر من كل جوانبه والاستعداد لكل شيء. على المدير ألا يحيط نفسه بالمتملقين، بل بمن لا يخشون أن يخالفوه الرأي بناء على أسباب منطقية وليس لغرض الاختلاف والمعارضة فقط.

---

٢٥ – (يتعلم الناس من مشاهدة الطريقة الخطأ لعمل الشيء، لا الطريقة الصحيحة)
الأمثلة السلبية تبقى في ذاكرة الجمهور أكثر من الأمثلة الايجابية، فحين تم تقسيم مجموعة من جنود الإطفاء إلى فريقين، الأول استمع لمحاضرة ذكرت الأخطاء التي يقع فيها رجال الإطفاء خلال عملهم، أما الثاني فاستمع للأشياء الصحيحة التي يقوم بها الإطفائيون. حين تعرض أعضاء الفريق الأول لمواقف مشابهة خلال عملهم، أظهروا كفاءة أكبر في التعامل معها بسلام، أكثر من الفريق الثاني. العقل يميل لنسيان الأشياء الصحيحة التي يفعلها الآخرون، لكنه يتذكر بشكل أفضل الأخطاء التي يقع فيها الغير.

---

٢٦ – (يثق الناس فيك أكثر حين تبدأ كلامك بعيوبك ثم مزاياك)
حين قامت شركة تأمين على السيارات بعرض أسعار أقساط التأمين لكل الشركات المنافسة الأخرى على موقعها على انترنت، زاد ذلك من ثقة العملاء بها واستمرت مبيعاتها في الزيادة سنويا بمعدل ١٧%. حين عرض موقع بيع كتب عبر انترنت أسعار الكتب التي يبيعها المنافسون، زادت مبيعاته. حين بدأت فولكس فاجن تبيع سيارتها بيتلز – الخنفساء في أمريكا، بدأت إعلاناتها بالقول بأن شكلها سيبقى قبيحا لفترة طويلة، الأمر الذي جلب لها مبيعات حطمت أي توقعات، ذلك أنها بعدما قالت ذلك، ذكرت أن الخنفساء اقتصادية جدا في الوقود والسعر.
حين قالت شركة تأجير السيارات افيس نحن رقم ٢ في السوق لكننا نجتهد أكثر، عاد عليها بالمزيد من المبيعات.
حين تبدأ كلامك بذكر حقيقة سلبية عنك، ثم تسرد مزاياك ثم توضح كيف أن عيبك هذا صغير قليل التأثير، يميل الناس لتصديقك أكثر. (مثل أن تقول: بعض العملاء لا يحبون منتجاتنا، لكن البعض الآخر الذي جربها، أحبها للغاية، الطابعة الملونة التي أبيعها لا تتحمل عدد أوراق مثل غيرها في السوق، لكنها تتميز بأن الحبر يدوم أطول). هذه السياسة لا تفلح إلا مع العيوب البسيطة، أما الكبيرة فلا تجدي.

---

٢٧ – (امزج العيب مع الميزة، فيميل الجمهور للمعنى الإيجابي)
حين ترشح الرئيس الأمريكي رونالد ريجان لفترة ثانية في الانتخابات الأمريكية ١٩٨٤، كان وقتها طاعنا في السن، الأمر الذي أثار قلق الناخبين. حين وقف ريجان في مناظرة، بدأ فقال أنه كبير السن، ثم أكد أنه لن يستغل جانب السن لصالحه في مناظرته، خاصة وأن خصمه شاب يافع قليل الخبرة. قام مطعم بعمل ٣ إعلانات: الأول قال أنه مطعم يوفر الجو العائلي. الثاني عدد بعض المزايا ثم بعض العيوب، مثل قلة أماكن صف / ركن

السيارات. الثالث ذكر بعض العيوب وأرفق معها مزايا مقابلة، مثل أن المطعم صغير الحجم، لكنه كذلك يوفر الجو العائلي. الإعلان الثالث حقق أفضل النتائج، ذلك أن الناس ربطت بين الحجم الصغير وقلة أماكن صف السيارات فتأكدت من أنه مطعم يمنحك الجو العائلي الذي يتحقق فقط في الأماكن صغيرة الحجم.

حين تبيع منتجا أعلى بنسبة ٢٠% من المنافسين، عليك أن تقول: منتجنا أغلى بنسبة ٢٠% لكن هذا يعوضه طول عمر المنتج وقلة مصاريف صيانته، فأنت ذكرت العيب، وذكرت مزايا تعوض هذا العيب، ولذا سيكون ذلك أسهل في التقبل من الجمهور، لكن لا تقل: منتجنا أغلى بنسبة ٢٠% لكنه أسرع ويشغل حيزا أقل، فالعيب له علاقة بالسعر، ولذا يجب أن تذكر ميزة لها علاقة بالسعر / العيب الذي بدأت به.

---

٢٨ – (حين تعترف بخطئك يثق الناس فيك أكثر)

من يلومون أنفسهم حين يقع خطأ ما، يثق فيهم الجمهور، أكثر ممن يلومون الظروف الخارجية والأطراف الثالثة. حين أعلنت شركات الطيران الأمريكية إلغاء رحلاتها بسبب عاصفة ثلجية ضروس، لم تفعل شركة جت بلو مثلهم، على أمل أن تمضي العاصفة سريعا، لكن هذا لم يحدث، الأمر الذي ترك آلاف المسافرين في ساحات الانتظار مشردين. بعدها قررت الشركة أن تعترف أن هذا الخطأ هي السبب فيه، واعتذرت عن ذلك. جاءت العواقب سليمة ولم تكن الخسائر المعنوية كبيرة. تفسير ذلك ربما كان أن إلقاء اللوم على أشخاص أو أقسام داخلية، يعني أن علاج الخطأ سهل وممكن، أما حين نلقي اللوم على الجو أو أشياء لا يمكن التحكم فيها، ساعتها يشعر الجمهور بأن حل المشكلة أمر صعب ولذا لا أمل يرتجى من موقف كهذا.

---

٢٩ – (بدون وعي، يتجاوب الفرد منا بشكل أفضل مع أي شيء يتشابه منطوق اسمه معه)

حين يطلب أحدهم منك طلبا، ويكون اسمه على نفس وزن اسمك، أو قريبا جدا منه، فإنك تستجيب لطلباته بشكل أزيد مما تستجيب لغيره، بدون أن تدرك ذلك. الأمر ذاته يتكرر حين يكون هذا الشخص من مدينتك / بلدك، يشجع فريقك المفضل، تخرج من جامعتك في ذات السنة، الخ. في دراسة على مدى تفاعل الجمهور مع طلبات الاستقصاء من غرباء، بحيث كان كل طلب استقصاء قادما من شخص اسمه متناغم مع اسم عينة الجمهور (سينثيا جونستون حصلت على طلب من سيندي جوهانسون)، زاد التفاعل من ٣٠% في المعتاد إلى ٥٦%.

حين علم قاطنو مدينة أمريكية، بمعاناة سكان مدينة أخرى، تفاعلوا وأرسلوا مساعدات لأهلها. اجتهد كثيرون لمعرفة سبب تفاعل أهل مدينة بعيدة، على غير علاقة مباشرة، مع سكان مدينة أخرى تواجه سيول وفيضانات وانهيارات أرضية، في حين لم يتفاعل الآخرون. بعد بحث طويل، خلص الباحثون إلى أن حقيقة حمل كلا المدينتين لذات الاسم (كوينسي Quincy) هو ما خلق هذا النوع من التعاطف والتكاتف، ولو كانت المنكوبة تحمل اسما آخر، لما تفاعل هؤلاء معها.

الشاهد: هل تريد تفاعلا أكبر من عملائك معك؟ اجعل كل رجل مبيعات يبحث عن الأشياء المشتركة بينه وبين العميل، وليذكرها في حديثه معه بشكل حكيم. الكذب لا مبرر له. إذا كنت تملك شيئا مشتركا مع عميلك، اذكره وابدأ حديثك به وستجد استجابة أفضل منه.

----

٣٠ – (الناس تحب كل ما يتناغم مع أسمائهم)

في ملاحظة غير مفهومة السبب، وجد الباحثون في أمريكا أن كل شخص اسمه دينس يختار لنفسه مهنة طبيب الأسنان بمعدل ٣ أضعاف، مقارنة بالأسماء الأخرى، ذلك أن مسمى هذه الوظيفة بالانجليزية هو دينتست (وهو لفظ قريب في الصوت من اسم دينس). نسبة حاملي أسماء جورج أو جيفري تكثر في مجال الجغرافيا (ذلك أن المقطع الأول من اسمهم يتماشى مع جيوغرافي). أسماء العاملين في المحلات والذين يتصادف أن أول حرف من اسمهم يتماشى مع اسم المحل هي الضعف مقارنة بالآخرين

الأشخاص الذين يحملون اسم هارولد سيكونون أكثر استعدادا لقراءة كتاب عنوانه هاري بوتر! اسم فلورنس منتشر جدا بين قاطنات ولاية فلوريدا، بينما يكثر اسم لويز بين قاطنات ولاية لويزيانا، وتبين أن الناس ترتحل وتجد راحتها حين تسكن في ولايات / مدن / شوارع ذات اسم قريب من اسمهم. الرجال يحبون الزواج من آنسات وسيدات أسمائهن تتناغم مع أسمائهم. إيرك سيميل للزواج من ايريكا، بينما سيفعل شارلز المثل مع شارلوت. يميل الناس لتفضيل منتجات تبدأ أسمائها بأول حرف من أسمائهم

الشاهد: هل تبيع منتجات / خدمات مخصصة لعميل واحد؟ احرص على خلق تشابه أسماء بين المنتج والعميل، لزيادة فرص حصولك على أمر الشراء. هل تريد أن تقنع ابنك بقراءة كتاب ما؟ ابحث له عن كتاب ذي عنوان / اسم مؤلف يتشابه مع اسمه

----

٣١ – (الناس تحب من يؤكد لها الأشياء)

بالملاحظة، تبين أن العاملين في المطاعم حين يأخذون الطلبات من الزبائن، ثم يعيدونها عليهم في النهاية للتأكيد على أن العامل حصل على الطلبات بشكل صحيح، هذه الخطوة تزيد من فرصة حصول العامل على بقشيش بنسبة ٧٠٪ (الأمر ذاته يحدث حين يعيد العامل استخدام نفس الكلمات التي قالها العميل، عوضا عن الرد بحاضر/ نعم / حاضرين، او كيه). حين تجلس في اجتماع، ثم تعيد في نهايته سرد كل ما اتفقتم عليه، فهذا يزيد من نسبة تفضيل الحضور لك والموافقة على ما تطلبه منهم. البشر تميل بشكل تلقائي لتفضيل كل من يؤكد على ما قالوه أو عملوه وتثق فيه أكثر.

----

٣٢ – (حين تبتسم دون أن تعني ذلك، تخسر ثقة من أمامك)

أشارت نتائج الأبحاث على الناس حين تعرضوا لعامل يضحك عن زيف، وآخر عن قصد دون زيف، ارتاح الجمهور للابتسامة الصادقة، في حين شعروا بعدم قدرتهم على الثقة في صاحب الابتسامة الزائفة. إذا لم تستطع الابتسام بصدق، لا تفعل.

----

٣٣ – (الناس تدفع أكثر للحصول على أشياء لن يمكن شرائها بسهولة بعدها)

في ٢٠٠٣، حين أعلنت شركة جنرال موتورز أنها ستوقف انتاج سيارات اولدزموبيل لقلة مبيعاتها، زاد الطلب عليها فجأة. زادت حجوزات الطائرة كونكورد بعد الإعلان عن قرب وقف رحلاتها ونقلها للمتحف. زادت معدلات شراء أصحاب محلات الجزارة للحوم بعد صدور خبر أن مبيعات الأبقار الاسترالية ستنخفض بسبب كوارث جوية هناك بنسبة الضعف، لكن حين جرى إخبار أصحاب هذه المحلات أن هذه المعلومات غير منتشرة وأنهم فقط من عرفوا بها، زادت مشترياتهم بمقدار ٦٠٠%.

عامل الندرة يدفع الناس للشراء خوفا من فوات الفرصة. حين تقدم خدمة ما / تبيع منتج ما، ركز على الأشياء النادرة فيما تقدمه، بحيث يشعر العميل أنه سيشتري شيئا نادرا إلى حد ما، دون كذب أو نصب، مثل أن تقول خدماتي محدودة وتذهب لعدد محدود من الناس فقط، وتكون كذلك بالفعل، مثل السيارات الفارهة والتي يتم تصنيع عدد محدد مقدما منها وبدون زيادة.

----

٣٤ – (يزيد تفضيل الجمهور للأشياء التي هو على وشك فقدانها)

حين يعلم الناس أن منتج ما سيتم وقف إنتاجه لأي سبب، فجأة يزيد تعاطفهم معه ويؤكدون على أنه منتج جيد. رغم أن مذاق المشروب الجديد نيوكوك كان أفضل، لكن الجمهور حين أدرك أن مشروبه المفضل كوكا كولا سيختفي، قرر فجأة أن يحبه ولا يريد التخلي عنه.

----

٣٥ – (ذكر السبب يجعل الناس تستجيب لك أكثر)

تم إجراء هذه التجربة داخل محل تصوير، حيث قام باحث بالوقوف في صف العملاء الراغبين في عمل نسخ ضوئية من المستندات، ثم فجأة ذهب لأول الصف وطلب من الناس أن يسمحوا له بتخطي الصفوف، في المرة الأولى قال: هل يمكنني تخطي الصف لأني في عجلة من أمري؟ ثم في الثانية قال هل يمكنني التخطي لأني أريد تصوير بعض الأوراق، ثم في الثالثة قال رجاء دعوني أتخطى الصف ولم يذكر أي سبب

الآن، ما هو توقعك لتجاوب الناس في كل حالة معه؟ في الأولى، كانت نسبة الموافقة ٩٤% من الواقفين في الصف. في الثانية؟ وافق ٩٣% من الواقفين. في الثلاثة؟ وافق فقط ٢٤% من الناس. السبب؟ يرى الباحث أن

مرد ذلك هو ذكر السبب، فحين تطلب شيئا ما من الناس، ثم تشرح لهم سبب طلبك هذا، فإنهم يميلون للموافقة على طلبك.

---

٣٦ – (الجمهور يحكم على الأشياء بمدى سهولة تذكر مزاياها)

هذه المرة التجربة كانت على فريقين من عموم الناس، الأول شاهد إعلانا يطلب منه ذكر ١٠ مزايا لسيارات بي ام دبليو عند مقارنتها بسيارات مرسيدس. الثاني شاهد إعلانا يطلب ميزة واحدة فقط. بعد انتهاء التجربة، أجاب الفريقان على سؤال قال: ما هي سيارتك التالية؟ الفريق الأول اختار مرسيدس، بينما الثاني اختار بي ام دبليو. تفسير ذلك بسيط، ذلك أن التفكير في ١٠ مزايا أمر مرهق وصعب، كما أن غالبية الفريق الأول توقف عند حد ذكر ٥ مزايا فقط، الأمر الذي جعله بشكل لا إرادي يرفض بي ام دبليو لأنها تمثل عبئا ذهنيا عليه، وجاءت مرسيدس بمثابة المنقذ للخروج من هذه المعضلة الفكرية. الفريق الثاني تمكن من ذكر ميزة وحيدة بسهولة، ولذا زاد إعجابه بالعلامة التجارية لأنها اقترنت في ذهنه بشيء سهل.

---

٣٧ – (الجمهور يفضل أسماء أسهم بورصة يمكن نطقها بسهولة)

في دراسة جرت ما بين عامي ١٩٩٩ إلى ٢٠٠٤، على الأسهم الأمريكية والعلاقة بين أداء السهم منذ طرحه لأول مرة ومدى سهولة نطق اسمه للشخص العادي، تبين أن الأسهم التي تحمل أسماء سهلة النطق تحقق أداء أفضل وتعطي عوائد أكثر وتكون أكثر ربحا، من الأسهم الأخرى التي يصعب نطقها، على الرغم من أن شريط أسعار الأسهم لا يتطلب قراءته بصوت مرتفع أو حتى نطقه! كذلك، الجمل البسيطة ذات الكلمات الدارجة الواضحة تكون أكثر مصداقية وقبولا لدى الناس، في حين أن اللغة صعبة الفهم تجعل الجمهور يشعر بتعقيد الأمور وأنه أقل ذكاء من أن يفهم المقصود ولذا ينحاز ضد المتحدث ويرفض كلامه. الشاهد، كلما كان اسم منتجك / خدمتك سهل النطق، كلما زادت فرص نجاحه.

---

٣٨ – (السجع في الكلام يـــُزيد ثقة الأنام)

هل تريد مساعدة القارئ على أن يثق بكلامك؟ استخدم في كلامك جملا ذات سجع ووزن متشابه. في تجربة على فريقين من الناس، قرأ الفريق الأول جملة ذات سجع ووزن واحد، بينما قرأ الثاني ذات الجملة لكن بدون استخدام سجع أو وزن متشابه في كتابتها. بعدها جاء السؤال للفريقين: هل ترى هذه الجملة مفيدة وتحمل معاني كثيرة؟ نسبة الموافقة في الأول كانت أكثر من الثاني (رغم إصرار نفس الجمهور على أن السجع والوزن الواحد ليس دليلا على الصحة أو المصداقية). ليس هذا وحسب، بل إن تغيير كلمة أو اثنتين في جملة ما قد يعني الفرق

ما بين تصديق الناس لهذه الجملة أو رفضها (وكذلك تذكرها فيما بعد). رغم أن المعنى واحد في كل الحالات، لكن الوزن المتشابه وسجع الكلمات هو ما يصنع الفرق بين القبول والرفض.
تفسير الباحثين لهذا الأمر هو أن السجع يجعل الجملة أكثر سهولة على العقل لفهمها، وسهولة الفهم تعني زيادة فرص القبول ومن ثم زيادة الثقة بها. هذه القاعدة شديدة الأهمية وينفذها المحامون الناجحون في قاعات المحاكم!

---

٣٩ – (التوقعات نسبية، فاختر ما تريد أن تنسب إليه)
في صالة التدريبات الرياضية، إذا جعلت المتدرب الجديد يحمل وزنا ثقيلا في البداية، ثم طلبت منه بعدها حمل وزن أخف، فسيجد هذا الوزن أكثر قبولا وأهون على نفسه. زادت مبيعات أحواض استحمام منزلية بنسبة ٥٠٠% بعدما قام البائع بسرد قصة قصيرة للعملاء، حين قال أن عملائه الحاليين أخبروه بأن شراء حوض استحمام دافئ (بانيو) لهو في رأيهم بمثابة بناء غرفة إضافية لمنازلهم، وهو أمر مكلف جدا، ثم يسارع البائع بالطلب من العملاء التفكير في تكلفة بناء غرفة إضافية في منازلهم. ما يحدث بعدها هو أن العملاء فكروا ووجدوا أن مجرد شراء الحوض سيكون أقل تكلفة من بناء غرفة إضافية وهي صفقة رابحة. حين تخبر العملاء عن منتج ما مكلف للغاية، ثم تخبرهم عن منتج آخر أقل تكلفة، سيميلون لهذا الأخير طمعا في توفير النفقات والمتاعب.

---

٤٠ – (لكي ينجح أي برنامج ضمان ولاء عميل، يجب أن تعطيه شيئا في البداية)
جرت التجربة على فريقين من الناس، الأول حصل على بطاقة ذات أماكن خالية، وجب عليه ختمها بعد كل مرة يشتري فيها الخدمة، بينما الثاني حصل على ذات البطاقة، لكن مع ختمها مرتين. البطاقة الأولى كانت تقول بعد شراء الخدمة ثماني مرات ستحصل عليها مجانا في التاسعة، أما البطاقة الثانية فقالت بعد ١٠ مرات شراء ستحصل على التالية مجانا. نسبة استمرار الفريق الأول حتى ملء البطاقة كلها كانت ١٩% بينما الفريق الثاني كانت نسبته ٣٤% (رغم أن إجمالي عدد المرات المطلوبة للحصول على الجائزة / المحفز واحدة). البدء من لاشيء ثقيل على النفس، على عكس البدء من المرتبة الثانية أو الثالثة. وضع الختم في موضعين جعل الأمر يبدو سهلا على النفس، على عكس ترك البطاقة خالية تماما.

---

٤١ – (عند كثرة المنتجات المتشابهة، أعطها أسماء ذات معاني خيالية)
حاولت شركة تصنيع ألوان خشبية أن تتميز، فبدلا من أن تسمي كل لون باسمه التقليدي المعتاد، أضافت لكل اسم لون كلمة وصفة ذات معاني كثيرة، فبدلا من أن تقول اللون الأصفر، قالت صفار الذرة، وخضار الضفدع كيرميت، وبرتقالي الألفية. هذه الأسماء الجديدة ساعدت الجمهور على أن يطلق لخياله العنان ويفكر في معنى

جديد لكل لون، الأمر الذي جعله يتشجع لتجربة هذه الألوان وهذه المسميات الجديدة الغامضة قليلا. هذه القاعدة لا تتعارض مع سابقتها، فهذه الأسماء يجب أن تبقى سهلة الفهم واضحة بدون غموض شديد

ـــ

٤٢ – (الرسائل الإعلانية / التسويقية تكمل بعضها البعض وتكون سهلة التذكر)

حين تعلن عن منتجك، يجب أن يكون إعلانك حلقة من مسلسل طويل، وتكون الصفة المشتركة في كل حلقة هي اسم المنتج والعلامة التجارية والشعار المكتوب. يقع الكثيرون في خطأ شنيع، يظنون بأن المشاهد العادي سيفهم الغرض من الإعلان بسهولة، وبناء عليه سيتذكره حين يأتي وقت الشراء. الحقيقة غير ذلك، لأن رجل الشارع العادي يتعرض لآلاف مؤلفة من الإعلانات ورسائل التسويق، الأمر الذي يرهق ذاكرته الضعيفة، فيذهب الإعلان سدى بلا عائد. يجب أن تجعل الإعلان سهل الفهم، وسهل معرفة ما العلامة التجارية التي يروج لها هذا الإعلان، وسهل تذكر الإعلانات السابقة له، مع الحصول على مساعدات من رسائل إعلانية أخرى داخل المحلات وفي الطرقات، مما يساعد المشاهد على تذكر العلامة التجارية ومن ثم فهم الإعلان ومن ثم اتخاذ قرار شراء المنتج المعلن عنه.

لتساعد عميلك على تذكرك، يجب أن تعلن له بأكثر من طريقة ووسيلة (انترنت، تليفزيون، جريدة، مجلة، راديو) وأن تعطيه تلميحات تساعده على التذكر (شعار خاص فريد، شخصية كرتونية تكون علامتك الفريدة التي تميزك عن غيرك، شعار مرسوم / لوجو سهل التذكر بلا منافسين مماثلين) وهكذا.

ـــ

٤٣ – (المرايا تزيد من التزام الناس بالأخلاق)

جرت التجربة على مجموعة من الأطفال، بأن طلب الباحث من كل طفل منهم أن يذهب لغرفة مجاورة ويحصل لنفسه على قطعة حلوى واحدة فقط. المجموعة الأولى من الأطفال دخلت إلى غرفة فيها مرآة كبيرة ملاصقة لصينية الحلوى، بينما الثانية دخلت إلى غرفة بدون مرآة. ٩% من أطفال المجموعة الأولى أخذوا قطعة حلوى ثانية، في حين أن ٣٣% من أطفال الفريق الثاني أخذوا قطعة حلوى ثانية.

في تجربة أخرى على عينة من الناس، تم دعوتهم لتجربة نوع من الجل Gel على اليدين، ثم بعدها أخبرهم الباحث بأن التجربة انتهت وأعطى كل واحد منهم منديلا ورقيا لتنظيف أيديهم، ثم خرجوا عبر ردهة طويلة. في هذه الردهة كانت هناك شاشة، هذه الشاشة عرضت للفريق الأول بعض الصور الهندسية، في حين عرضت لكل عضو من الفريق الثاني صورته كما لو كان ينظر في المرآة. ما حدث أن ٤٦% من الفريق الأول لم يبحثوا عن حاوية قمامة وألقوا المنديل الورقي على الأرض، في حين فعل المثل ٢٤% فقط من الفريق الثاني الذي رأى صورته.

تفسير هذا التطور في السلوك الفردي، من خفض معدل السرقة لزيادة معدل الالتزام بالنظافة العامة، هو أن الانسان تتحسن أخلاقه ويزداد تمسكه بمبادئه حين يرى صورته. لا تستطيع توفير مرآة ليراها الموظفون عندك؟ اجعلهم يرتدون بطاقات عليها أسمائهم، فبالتجربة وجدوا أن هذا الأمر يحقق الأثر ذاته. لا تستطيع حتى هذه؟ علق لهم صورا على الحوائط فيها أعين تنظر إليهم، فحتى هذه الصور أدت لتحقيق الأثر ذاته في الناس!

---

٤٤ – (المشاعر السلبية الحزينة تجعل الناس تدفع أكثر)

جرت التجربة على فريقين من الناس، الأول شاهد فيلما حزينا مات فيه صديق عزيز للغاية على البطل الرئيس في الفيلم. الفريق الثاني لم ير أي فيلم. بعدها سأل الباحث أعضاء كل فريق على حدة: بكم تشترون هذا الشيء؟ الفريق الأول أعطى متوسط سعر يزيد بمقدار ٣٠% عن متوسط السعر الذي أبداه الفريق الثاني.

حين تكون حزينا، ويتفاوض أحدهم معك على سعر شيء ما، فأنت تميل لقبول السعر المرتفع. هذه المعلومة لك أنت كي لا تدخل أي مفاوضات على أي شيء وأنت تشعر بالحزن أو أي مشاعر سلبية، لكن الكتاب يحذر بشدة من أن تكون شريرا وتجعل من تفاوضه حزينا لكي تحصل منه على سعر أعلى، ذلك أن هذا الشخص المغبون سيشعر بغل وحقد نحوك لا يلبث أن يدعه يتحول من مجرد مشاعر إلى أفعال بما يعود سلبا عليك. الأفضل لك إن وجدت من تفاوضه حزينا هو أن تتركه يذهب، ثم تكمل التفاوض حين يتحسن مزاجه.

---

٤٥ – (حين تكون مرهقا وبحاجة للنوم، تميل لتصديق ما تقرأه)

النوم الجيد يؤدي لبداية جيدة ونشيطة لليوم، أما قلة النوم والإرهاق فتؤدي بنا للوقوع فرائس لمن يريد التلاعب بنا نفسيا. عند الإرهاق، نميل لتصديق ما نسمعه حتى ولو كنا نعلم أنه خطأ. التأثير ذاته يتحقق حين نكون غير مركزين، بالنا مشغول بشيء آخر. هذه الخدعة يلجأ لها بعض الباعة حين يتحدثون عن بضاعتهم ثم يعلنون عن سعرها بالمليم أو الفلس ويتبعونها بسرعة بالقول: إنها صفقة جيدة. (عدم ذكر الرقم الصحيح الكامل كما هو متوقع في مثل هذه المواقف يمثل مفاجأة غير متوقعة تجعلك تشرد ذهنيا للحظة).

البعض الآخر من الباعة يسمي بضاعته بغير اسمها ثم بسرعة يذكر صفة جيدة من صفاتها، الأمر الذي يشتت تركيز الزبون ويجعله يشتري. بالطبع هذا نوع من الغش ولا يساعد على صنع عميل لمدى الحياة. ذكر هذه الحقيقة غرضه تحذيرك منها، وليس إتباعها!

---

٤٦ – (حين تشرب الناس الكافيين، تكون أكثر استعدادا لقبول الحجج القوية)

جرت التجربة على فريقين من الناس؛ الأول شرب عصير، والثاني شرب عصير فيه كافيين (وهو المادة المنبهة في القهوة والشاي). دخل الفريقان في نقاش حول ٣ مواضيع، الأول كان له مبررا مقنعا، الثاني كان مبرره مقبولا

بالكاد، الثالث كان مبرره واهيا جدا. الفريق الثاني كان أكثر قبولا لحجة الموضوع الأول بنسبة ٣٠% مقارنة بالفريق الأول، بينما تساويا في تفاعلهما مع بقية المواضيع. هل لديك حجة قوية، وتريد إقناع الطرف الآخر بها بسرعة وبعمق؟ قدم له قبلها كوب قهوة مركز!

---

٤٧ – (التفاوض وجها لوجه أفضل من عبر البريد الإلكتروني)

حين تتعامل مع شخص لا تعرفه من قبل عبر البريد الإلكتروني، في أغلب الحالات، لن تصل معه إلى صفقة جيدة أو اتفاق سريع. تفسير ذلك أن رسائل البريد لا تعكس تعبيرات الوجه والجسم والصوت، ولذا يسهل إساءة تفسيرها. حاولت الشركات الكبيرة حل هذه المعضلة، ووجدت أن أي طرفين لا يعرفان بعضهما، يجب أن تكون أول رسالة بينهما بغرض التعارف وإذابة الجليد، والأهم تبادل بعض المعلومات الشخصية عن كل طرف.

---

٤٨ – (بعض المجتمعات تركز على الفرد، الأخرى تركز على الجماعة)

في بعض البلاد، ستنجح حملة تسويقية تقول مثلا هذا المنتج سيسعدك، بينما في بلاد أخرى يجب عليك التسويق للمنتج ذاته بالقول: هذا المنتج سيسعد أصدقائك. تغلب النزعة الفردية وحب النفس على مجتمعات غرب أوروبا وانجلترا والولايات المتحدة، في حين أن مجتمعات دول أوروبا الشرقية وآسيا تغلب عليها النزعة الجماعية. تماشيا مع هذه الحقيقة، لكي تنجح رسالة إعلانية في مجتمع فردي، يجب أن تعدد المزايا التي يقدمها المنتج لهذا الفرد. في المجتمع الجماعي، يجب أن تعدد المزايا التي تحصل عليها الجماعة نتيجة استخدام الفرد لهذا المنتج. هذه الجماعة قد تكون العائلة أو الأصدقاء أو الصديقات أو الزملاء أو الأبناء وهكذا.

[لعل هذا يفسر لماذا تجد إعلانات السيارات العربية مرة تركز على أنك بقيادتك هذه السيارة ستعيش أحلامك، ثم تارة تعود في إعلان آخر وتقول عائلتك ستحب سيارتك هذه جدا. يبدو لي أنهم يحاولون معرفة إجابة السؤال: هل المجتمعات العربية فردية أم جماعية!]

---

٤٩ – (مفهوم الالتزام يختلف من مجتمع لآخر)

جرت تجربة على طلاب أمريكيين وطلاب آسيويين. طلب الباحثون من الطلاب عبر البريد الإلكتروني أن يكملوا دراسة تسويقية قصيرة مجانا، ثم بعدها بشهر عادوا وطلبوا منهم إكمال بحث تسويقي مكمل للأول وأطول منه، وبدون مقابل أيضا. نسبة استجابة الأمريكيين للطلب الثاني كانت ٢٢% بينما كانت للآسيويين ١٠% فقط. تفسير ذلك هو الطلاب الأمريكيين (والذين ينتمون لمجتمع ذي نزعة فردية) اعتمدوا على أنفسهم أكثر لإكمال البحث التسويقي، في حين أن الآسيويين وجدوا أن نسبة قليلة من أقرانهم اشتركت في البحث التسويقي الأول، الأمر الذي دفعهم لعدم المشاركة في الثاني المكمل له.

خلاصة هذه القاعدة بسيط، إذا طلبت مساعدة أو معروفا من أمريكي أو بريطاني، ستزيد فرص حصولك عليه منه إذا ذكرته بأن هذا المعروف يتماشى مع أي شيء سبق له أن فعله في الماضي. أما إذا طلبت شيئا مماثلا من آسيوي، فستزيد فرص حصولك عليه حين تذكره بأن هذه المساعدة تتماشى مع ما سبق وفعلته جماعته من قبل.

هذه المعلومة ستفيدك جدا حين تعمل في شركة دولية يعمل فيها مختلف الأجناس، فحين تطلب من جوني الأمريكي مساعدة، ستقول له: لطالما ساعدتني في الماضي يا جوني، الأمر الذي يشجعني على طلب الأمر التالي منك. أما حين تطلب مساعدة من هوان لي الكوري، فستقول له: لطالما ساعدتني أنت وفريق عملك في الماضي يا هوان، الأمر الذي يشجعني على طلب الأمر التالي منكم

---

٥٠ – (الرسائل الصوتية قد تدمر العلاقات)

المجتمعات ذات النزعة الجماعية ترفض التفاعل مع رسالة صوتية تتركها لهم على هاتفك، في حين أن تلك ذات النزعة الفردية تقبلها بنسبة أكبر قليلا. وجدت تجربة أن ٨٥٪ من اليابانيين أنهوا مكالماتهم الهاتفية فور أن سمعوا صوت الرسالة الصوتية الآلية، في حين استجاب ٥٠٪ من الأمريكيين لها. المجتمعات ذات النزعة الجماعية تبحث عن اللمسة الانسانية في الحوار مثل علو وانخفاض الصوت انعكاسا لمشاعر المتحدث وهكذا، وكل هذا لا تقدمه الرسالة المسجلة. أن تترك رسالة صوتية على هاتف شخص ياباني قد تعرض علاقتك الشخصية به للتدهور والانتهاء. حين تتعامل مع ياباني، يجب أن تركز على التعامل معه وجها لوجه.

كتاب (٤٥) مميز بـــــ الأصفـــر

فكرة عامة حول الكتاب

الحياة الطيبة تنبع من الإنصات لنصائح الآخرين

ولكن مع كل الآراء المتضاربة من حولنا، أين نلتمس النصح..؟

مميز بـــــ الاصفر يلقي الضوء على أهم وأفضل الاقتباسات والقصص

التي تدل على فهم عميق لأسس الحياة الطيبة..

الاحسان والكرم والمتع البسيطة والتوجه الذهني والزواج والأبوة

بيانات الكتاب

المؤلف : اتش جاكسون براون بالتعاون مع روتشيل بنينجتون

التصنيف الموضوعي : تنمية ذات

تاريخ النشر : ٢٠١٠

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٣٠

متوسط عدد ساعات قراءة : ٤ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ١٢٠ ج، تقليد : ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

- مقتطفات من الكتاب..

- هناك وقتان يجب عليك ان تغلق فيهما فمك تماما : عند السباحة وعند الغضب.

- لا تستهين أبداً بقوة كلمة إحسان أو فعل كريم

لا يحتاج الأمر لمجهود كبير لجعل الناس سعداء

- مجرد لمسة إذ كنا نعرف كيف نلمسها، تمس الروح الإنسانية الرقيقة

- لا تترك أبداً صديقاً يحزن وحده الصداقة تزيد السعادة وتخفف المعاناة

عن طريق مضاعفة البهجة وتقسيم الحزن

- إذا جاءك أحدهم طالباً العون لا تقل له كان الله في عونك ثم تتركه

لكن أعتبر نفسك أداة يسرها الله لمساعدته

- إن عيش الحياة ليس خياراً مطروحاً

فلا بد ان تعيش الحياة، الخيار الحقيقي هو كيف تعيشها

- تذكر جيداً أن الناس علي سطح هذا الكوكب لا يقفون في صف واحد طويل

أمعن النظر، إننا جميعاً نقف في دائرة في حقيقة الأمر

و نمسك بأيدي بعضنا البعض

- إن أي شيء تعطيه للشخص الواقف إلى جوارك سيعود إليك في النهاية

- هناك قدر يجعلنا جميعاً إخوة؛ لا أحد منا يسير طريقه وحده

وكل ما ندخله علي حياة الآخرين يعود مرة أخرى إلى حياتنا

- نشّط علاقات الصداقة القديمة

- زر كثيراً منازل أصدقائك، فـــــ الأشواك تكسو السبل غير المأهولة وتسد الطريق

- يقولون إن المتشائم يرى النصف الفارغ من الكوب

والمتفائل يرى النصف المليء من نفس الكوب

ولكن الشخص المحب للعطاء يرى الكوب، ويبدأ البحث عن شخص يشعر بالعطش

- اتصل بثلاثة أصدقاء في العيد وأخبرهم عن مدى امتنانك الخالص لصداقتهم

- تمسك بالصديق الحقيقي بكل ما أوتيت من قوة

- تذكر أن أجمل صنيع يمكن أن تسديه لنفسك

هو أن تصنع شيئاً جميلاً من أجل شخص آخر

– لو أنك طفت علي الناس تسألهم ما الذي يمكن أن يجعلهم أكثر سعادة

فستحصل علي إجابات من قبيل : " سيارة جديدة "، أو " منزل أكبر "، أو " زيادة في الراتب "، أو " الفوز باليانصيب "

الأرجح أنك لن تجد واحداً من بين كل مائة يقول لك: " فرصة لمساعدة الناس "

إلا أن هذا هو ما يجلب أقصى سعادة على الإطلاق

– مارس التعاطف، حاول أن ترى الأمور من وجهة نظر الآخرين

– كن رؤوفاً ؛ إن كل شخص تقابله يخوض معركة ضارية في الحياة

– كن متواجداًعندما يحتاج الناس إليك

– لاتترك أبداً صديقاً يحزن وحده

– الصداقة تزيد السعادة وتخفف المعاناة عن طريق مضاعفة البهجة وتقسيم الحزن

– عندما تسمع بوق سيارة إسعاف، ادعُ بالشفاء للشخص الراقد بداخلها

– الدعاء يصنع أشياء أكثر مما يمكن أن يحلم به العالم بأسره

– عندما تمر على أسرة تركب شاحنة سحب كبيرة

أعطهم إشارة تشجيع برفع إبهامك لأعلى؛ إنهم بحاجة لكل التشجيع الممكن

– غالبا ما نفكر في العطاء على أنه الهدايا العينية التى نمنحها

ولكن أعظم عطاء يمكن أن نقدمه هو العطاء من وقتنا، وإحساننا

وحتى المواساة التى نمنحها لأولئك الذين يحتاجونها

إننا ننظر لتلك الأشياء على أنها غير مهمة؛ إلى أن نحتاجها

– ابحث عن الخير في الناس

– لن أتحدث بسوء عن أي إنسان، وسأتحدث بكل الخير الذى أعرفه عن كل إنسان

– الإنسان يعبر الحياة مرة واحدة، لذا.. إذا كان هناك أي خير تستطيع فعله

أو أي احسان تستطيع تقديمه لأي مخلوق، فلتفعله الآن إذن

لأنك لن تمر من هذا الطريق مرة أخرى

– لا تستهن أبداً بقوة كلمة إحسان أو فعل كريم

– لا يحتاج الأمر لمجهود كبير لجعل الناس سعداء؛ مجرد لمسة إذا كنا نعرف كيف نلمسها، مجرد كلمة مناسبة نقولها، أو تعديل صغير يمس الروح الإنسانية الرقيقة

– كن منفتحاً ومتاحاً، إن الشخص التالى الذى تقابله قد يصبح أقرب أصدقائك

– عامل كل شخص تقابله وكأنك تتلقى زيارة من ضيف عزيز

– احمل بعض المظلات الرخيصة في سيارتك لتمنحها للعالقين تحت المطر بلا غطاء

– الفرص العظيمة لمساعدة الآخرين تادراً ما تأتى

ولكن الفرص الصغيرة تحيط بنا كل يوم

– كن أكثر لطفاً وإحساناً مما تقتضيه الضرورة

– ثلاثة أشياء هى المهمة في حياة البشر:

الأول هو أن تكون محسناً. والثانى هو أن تكون محسناً. والثالث هو أن تكون محسناً

– إذا كنت تعرف شخصاً فقيراً، فابعث له ورقة نقدية بعشرين دولاراً

دون أن تفصح عن اسمك

– الإحسان هو عدم القدرة على الشعور بالسكينة بالقرب من إنسان آخر لا يشعر بالطمأنينة، عدم القدرة على الارتياح في ظل وجود شخص يشعر بضيق الصدر

عدم القدرة على التمتع بهدوء البال عندما يكون أحد الجيران محملاً بالهموم

– ضع قطعة عملة معدنية في عداد موقف السيارات لشخص لاتعرفه

– لاتنتظر ظروفاً غير عادية لكي تفعل الخير؛ حاول استغلال المواقف العادية

– اجعل من عاداتك أن تقوم بأفعال إحسان رقيقة لإناس لن يعرفوا أبداً ما فعلته

– أفضل جزء من حياة إنسان صالح هى أفعال الطيبة والإحسان والكرم

الصغيرة، المجهولة، التى لا يذكرها أحد

– عامل كل شخص تقابله بالطريقة التى تحب أن يعاملك بها

نحن نحفظ هذه "القاعدة الذهبية" في ذاكرتنا، الأن.. دعنا نطبقها في حياتنا

– لو أنك كنت سبباً في إحياء شيء جميل في نفوس الناس

فإنك تكون قد قطعت خطوة خلود ذكرك في عقول الناس

– أن تقرأ، أن تفكر، أن تحب، أن تدعو الله : هي الأشياء التي تجعل الإنسان سعيداً

– كلما زاد ما تملكه، زاد ما يجب عليك الحرص عليه

– الحياة هي ما نصنعه بأنفسنا، كانت كذلك دائماً، وستظل كذلك أبداً

– كل حياة بها أوقات من الوحشة وأوقات من البهجة

وتنبع السعادة من اختيار الأوقات التي نتذكرها دائماً

– في الليل، أسلم كل أمري إلى الله، فهو الذي لا ينام أبداً

– أغلى متاع الرجل في هذا العالم هو قلب امرأة تحبه

– الزواج الناجح يتطلب الوقوع في الحب مرات عديدة، ولكن دائماً مع نفس الشخص

– تبدأ الزيجات السعيدة عندما نتزوج من نحب، وتزدهر عندما نحب من نتزوج

– أبناءك لن يتذكرونك بالأشياء المادية التي جلبتها لهم

وإنما بالشعور بأنك أحسنت رعايتهم وتربيتهم

– الحب بالنسبة للأطفال يعني "قضاء الوقت معهم"

– لقد قلتها ألف مرة من قبل، وسأقولها مرة أخرى :

ليس هناك عمل أهم من أن يكون المرء والداً صالحاً على الدوام

– أعظم أمراض العصر ليس هو الجذام أو السل

وإنما هو شعور المرء بأنه غير مرغوب فيه، وليس هناك من يهتم به، ومنبوذ من الجميع

، إننا نستطيع معالجة الأمراض البدنية بالأدوية، ولكن العلاج الوحيد للوحدة، والإحباط، واليأس هو الحب

– لابد أن الحياة تعني ما هو أكثر من امتلاك كل شي

– قصة رائعة..

أن رجل الصناعة الشمالي الغني شعر بالدهشة عندما رأى صياداً جنوبياً يرقد بخمول بجوار قاربه

قال رجل الصناعة: " لماذا لم تخرج للصيد؟ "

أجاب الصياد: " لأنني اصطدت ما يكفي من السمك لهذا اليوم "

قال رجل الصناعة: " ولماذا لا نصطاد المزيد؟ "

أجاب الصياد: " وما الذي سأفعله بالمزيد؟ "

قال رجل الصناعة: " يمكنك أن تكسب المزيد من المال، وبهذا المال يمكنك شراء محرك لقاربك يساعدك على الوصول لمياه أعمق واصطياد المزيد من السمك، وحينها ستكسب المزيد لشراء شباك من النايلون، وتلك الشباك ستعود عليك بمزيد من السمك ومزيد من المال. وسرعان ما سيكون لديك مال كافٍ لامتلاك قاربين وربما حتى أسطول من القوارب، وحينها ستصبح غنياً مثلي ".

سال الصياد: " وماذا أفعل بعد ذلك؟ "

أجاب رجل الصناعة: " يمكنك عندئذ أن تستمتع بالحياة حقاً ".

قال الصياد: " وما الذي تظن أني أفعله الآن؟ ".

إذا فالأحمق من يبحث عن السعادة بعيداً ، والحكيم من يزرعها تحت قدميه.

– قصة رائعة..

أياً كان هدفها المخطط له، فقد هبطت قذائف الهاون على دار للأيتام
تديرها مجموعة خيرية من الموظفين في قرية فيتنامية صغيرة
قتل جميع أفراد المجموعة مع واحد أو اثنين من الأطفال على الفور
وجرح العديد من الأطفال الآخرين، ومنهم فتاة صغيرة في الثامنة من عمرها تقريباً
طلب أهل القرية مساعدة طبية من مدينة قريبة
يمكنها الاتصال لاسلكياً بالقوات الأمريكية
وأخيراً وصل طبيب وممرضة من الأسطول الأمريكي في سيارة جيب
قرر الطبيب والممرضة أن الفتاة هي صاحبة الإصابة الأكثر خطورة
وبدون اتخاذ إجراء سريع، فإنها ستموت بسبب الصدمة وفقد الدم
كان نقل الدم حتمياً، وكانت هناك حاجة إلى متبرع له نفس فصيلة الدم
وأظهر اختبار سريع أن أحداً من الأمريكيين ليس له نفس فصيلة الدم
ولكن العديد من الأطفال الأيتام غير المصابين كانت لهم نفس الفصيلة
كان الطبيب يتحدث اللغة الفيتنامية قليلاً، والممرضة تجيد بعض الكلمات الفرنسية
وباستخدام تلك التوليفة، مع الكثير من لغة الإشارة
حاولا أن يشرحا للأطفال الصغار المذعورين أنهما إذا لم يتمكنا من تعويض
بعض الدم المفقود، فإن الفتاة ستموت بلا ريب،
ثم سألا إن كان أي من الأطفال مستعداً للتبرع بالدم لمساعدتها
صادف طلبهما صمتاً وأعيناً متسعة، وبعد عدة لحظات طويلة
ارتفعت يد صغيرة مرتعشة، ثم سقطت لأسفل مرة أخرى، ثم عادت ترتفع من جديد
قالت الممرضة بالفرنسية : " أوه، أشكرك، ما اسمك..؟ "
جاء الرد على السؤال : " هينج "
رقد هينج بسرعة على فراش من القش، وتم مسح ذراعه بالكحول لتطهيرها
وغرس إبرة في وريده، وطوال الوقت، ظل هينج راقداً في تيبس وصمت
ولكن بعد قليل من الوقت، أفلتت منه تنهيدة مرتعدة، فسارع بتغطية وجهه بيده الطليقة
سأله الطبيب: "هل تشعر بألم يا هينج؟". هز هينج رأسه نفياً، ولكن بعد برهة أخرى، أفلتت منه تنهيدة ثانية، ومرة أخرى حاول أن يخفي بكاؤه
مرة أخرى سأله الطبيب عما إذا كانت الإبرة تؤلمه، ومرة أخرى هز هينج رأسه نفياً
كان الفريق الطبي قلقاً، لقد كان من الواضح أن هناك خطأ كبيراً يحدث

وفي هذه اللحظة، وصلت ممرضة فيتنامية للمساعدة، وعندما رأت كرب وجزع الفتى الصغير، تحدثت معه بسرعة بالفيتنامية، وسمعت رده، فأجابته بصوت هادئ لطيف

وبعد لحظة، توقف الفتى عن البكاء ونظر للممرضة الفيتنامية نظرة تساؤل

وعندما أومأت برأسها إيجاباً، علت وجهه نظرة ارتياح

قالت الممرضة للأمريكيين بهدوء: " لقد ظن أنه يحتضر. لقد أساء فهم مقصدكما، كان يتصور أنكما تطلبان بالتبرع بكل دمه حتى تعيش الفتاة الصغيرة "

سألت ممرضة الأسطول: "ولكن لماذا يمكن أن يوافق على شيء كهذا..؟ "

كررت الممرضة الفيتنامية السؤال على الفتى باللغة التي يفهمها، فأجاب ببساطة: "لأنها صديقتي"

ليس هناك حب أعظم من هذا الحب ؛ أن يهب الإنسان حياته من أجل صديق :)

– جون دابليو. مانسور

كتاب (٤٦) إخلع رداء التوتر

فكرة عامة حول الكتاب

قد تبدأ الكتاب وأنت مستخف به.. لكن أضمن لك أنك ستنتهي منه
و مزاجك وفكرك مختلف نوعاً ما، الكتاب سيرشدك لكن لن يأخذ بيدك ويخلع عنك رداء التوتر
بل أنت من يجب أن تتحرك وتخلعه بنفسك وترتدي بدلاً منه رداء القبول والرضا
مزجت الكاتبة النصائح في صفحات كتابها كما مزجت ألوانه فجمعت المتناقضات
بين الضحك والبكاء والابتسامة والهدوء والضجيج، الهرب من المشاغل والحركة
وان كانت أقل مما نتخيل، وكيف ببساطة أحببت أنها تدعونا للعيش بقلب طفل عفوي
>> لأن الحياة ستمضي سواء عشناها بعفوية أو جدية

بيانات الكتاب

المؤلف : لويس ليفي
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ١٩٩٩
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٣٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٢ ساعة
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٦٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

– ما هو التـــوتـــــــر؟

– حالة من الشد الجسدي أو الذهني الناتج عن عوامل تنزع إلى توازن موجود

– ٣٠ طريقة مرحة للتخلص من التوتر

١– نوبات الضحك الكبرى > يمكنك أن تشعر بتحسن في خمس ثوانٍ

٢– الابتسامة المزيفة > عن طريق وضعك لابتسامة مزيفة على وجهك

٣– ابتسامة المرآة > أن يحب الإنسان نفسه فتلك بداية لقصة رومانسية تدوم مدى الحياة

٤ ــ تـــــــأمّـــــل > التأمل هو أسمى أشكال النشاط

٥ ــ تنفس بشكل جيد > يجب أن يبدأ كل نفس تأخذه من بطنك وينتهي به

٦ ــ أكتب > ضع كل شيء أردت دائماً أن تقوله على الورق، فرغ عقلك تماما

٧ ــ خذ حماماً > الاستحمام تحت الدش شيء، والانغماس في الماء شيء مختلف تماماً

٨– الأنين > نوع من أنواع التنهيـــد، نفس طويـــل ببطء عن طريق الأنف وإخراجه عن طريق الفم

٩ ــ الصراخ > بدلاً من قول : لقد كدت أصرخ، لماذا لا تصرخ فعلاً

١٠ ــ الغناء > أستمتع بـــ صوتك

١١ ــ البكـــــــاء > البكاء يخرج الملوثات من الجسم

١٢ ــ تمرن > تحريك الكتفين التفاف الجسم أثناء الوقوف

١٣ ــ اليوجا > هي القدرة على تركيز العقل على شيء واحد بشكل حصري والبقاء في هذا الاتجاه دون أي تشتيت

١٤ ــ ارقـــص > قم ببعض الحركات التي تبهجك

١٥ ــ إقرأ > بصوت مرتفع قليلا

١٦ ــ التلوين والقص > قضاء عشر دقائق مع علبة الألوان هي فترة راحة رائعة

١٧ ــ تحدث مع شخص آخر > مستمع جيد.. فضفض له

١٨ ــ تحدث مع نفسك > مع المرآة

١٩ ــ الدعـــاء > تحدث إلى ربك

٢٠ ــ ضيّع الوقـــت > توقف عن مراقبة الساعة

٢١ ــ أخـــرج > غيّـــر الـــجـــو، من حولك بـــ استمرار

٢٢ ــ ارجـــع المترل > غادر بالوقت المحدد نهاية ساعات العمل

٢٣ ـــ اذهب بعيداً > خذ إجازة

٢٤ ـــ احصل على قدر كافٍ من النوم > عنصر أساسي للسلامة الجسدية.

٢٥ – خذ قيلولة > لا تزيد عن نصف ساعة

٢٦ ـــ أوقف التلفزيون > شاهد ما تريد فقط بدون بحث عن هراء

٢٧ ـــ السكر والكافيين > قل لي ماذا تأكل أقل لك من أنت جـــــــــرب

٢٨ ـــ امتلاك الأشياء > أعد صياغتها ودون ما مدى أهميتها في حياتي..؟

٢٩ ـــ القلق > مجرد هواجس

>> أكثر الناس قلقا هم الاذكياء.. وأكثر الأمور قلقا بشأنها هو المستقبل و ما يمكن ان يحدث فيه من احتمالات..

هى كلها أمور ليس بيدنا اى شيء لتغييرها في وقتنا الحاضر..

"لا تقلق فلا شيء يستحق"

٣٠ ـــ اختر ما تريد > كل شيء تفعله هو اختيار

إن جميع من حولك سيشعرون بالتحسن عندما تتحسن أنت

فإن لم تفعل ذلك أو لن تفعله من أجل نفسك، فافعله من أجل من حولك

كتاب (٤٧) سيكولوجية الجماهير

فكرة عامة حول الكتاب

أن الجماهير لا تعقل، فهي ترفض الأفكار كلها أو تقبلها كلها
من دون أن تتحمل مناقشتها، وما يقوله لها الزعماء يغزو عقولها سريعاً
فتتجه إلى أن تحوله حركة وعملاً، وما يوحي به إليها ترفعه إلى مصاف المثال
ثم تندفع به، في صورة إرادية، إلى التضحية بالنفس
إنها لا تعرف غير العنف الحادّ شعوراً، فتعاطفها لا يلبث أن يصير عبادة،
ولا تكاد تنفر من أمر ما حتى تسارع إلى كرهه

بيانات الكتاب

المؤلف : غوستاف لوبون
التصنيف الموضوعي : علم نفس، فلسفة، دراسات اجتماعية
تاريخ النشر : ١٨٩٥
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٣٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٩٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٧ من ٥

ملخص الكتاب

اكتشافات وخلاصات (لوبون)

(١) على عكس الكثير من الباحثين، يرى (لوبون) بأن الجماهير ليست مجرمة، وليست فاضلة سلفاً، وإنما هي قد تكون مجرمة ومدمرة أحياناً، وقد تكون أحياناً أخرى كريمة وبطلة وتضحي بدون مصلحة

وبالتالي فالفكرة الشائعة عن الجماهير بأنها فقط مدمرة وتحب السلب والنهب والشغب هي فكرة خاطئة

----

(٢) الجماهير محافظة بطبيعتها على الرغم من تظاهراتها الثورية، فهي تعيد في نهاية المطاف ما كانت قد قلبته أو دمرته؛ ذلك أن الماضي أقوى لديها من الحاضر بكثير، تماماً كأي شخص منوّم مغناطيسياً.

----

(٣) الجماهير، أياً تكن ثقافتها أو عقيدتها أو مكانتها الاجتماعية بحاجة لأن تخضع لقيادة محرِّك، وهو لا يقنعها بالمحاجات العقلانية والمنطقية، وإنما يفرض نفسه عليها بواسطة القوة، كما أنه يجذبها ويسحرها بواسطة هيبته الشخصية.

----

(٤) الدعاية ذات أساس لا عقلاني يتمثل بالعقائد الإيمانية الجماعية، ولها أداة للعمل تتمثل بالتحريض من قريب أو بعيد (أي بالعدوى)، ومعظم أعمالنا ناتجة عن هذه الدعاية.

----

(٥) الجماهير لا تعقل، فهي ترفض الأفكار أو تقبلها كلاً واحداً، من دون أن تتحمل نقاشها أو مناقشتها، فما يقوله لها الزعماء يغزو عقلها سريعاً فتتجه إلى أن تحوله حركة وعملاً، وما يوحي به للجماهير ترفعه إلى مصاف المثال ثم تندفع به، في صورة إرادية، إلى التضحية بالنفس.

إنها لا تعرف غير العنف الحاد شعوراً، فتعاطفها لا يلبث أن يصير عبادة، ولا تكاد تنفر من أمر ما حتى تسارع إلى كرهه.

----

(٦) لا توجد الجماهير من دون قائد، والعكس صحيح أيضاً، إذ لا يوجد قائد من دون جماهير.

----

(٧) الجماهير مستعدة دائماً للتمرد على السلطة الضعيفة، فإنها لا تحني رأسها بخنوع إلا للسلطة القوية، وإذا كانت هيبة السلطة متناوبة أو متقطعة فإن الجماهير تعود إلى طباعها المتطرفة، وتنتقل من الفوضى إلى العبودية، ومن العبودية إلى الفوضى

ـــــــــــــ

(٨) الاستبداد والتعصب يشكلان بالنسبة للجماهير عواطف واضحة جداً، وهي تحتملها بنفس السهولة التي تمارسها، فهي تحترم القوة ولا تميل إلى احترام الطيبة التي تعتبرها شكلاً من أشكال الضعف.

ـــــــــــــ

وما كانت عواطفها متجهة أبداً نحو الزعماء الرحيمين والطيبي القلب، وإنما نحو المستبدين الذين سيطروا عليها بقوة وبأس، وإذا كانت تدعس بأقدامها الدكتاتور المخلوع فذلك لأنه قد فقد قوته ودخل بالتالي في خانة المحتقرين وغير المهابين.

ـــــــــــــ

ويرى أن نمط البطل العزيز على قلب الجماهير هو ذلك الذي يتخذ هيئة القصير، فخيلاؤه تجذبها، وهيبته تفرض نفسها عليها، وسيفه يرهبها.

ـــــــــــــ

(٩) الجماهير لا تعرف إلا العواطف البسيطة والمتطرفة، فإن الآراء والأفكار والعقائد التي يحرضونها عليها تُقبل من قبلها أو ترفض دفعة واحدة، فأما أن تعتبرها كحقائق مطلقة أو كأخطاء مطلقة.

ـــــــــــــ

(١٠) المجالس النيابية هي آخر محل في الأرض يمكن للعبقرية أن تشع فيه، فلا أهمية فيه إلا للفصاحة الخطابية المتناسبة مع الزمان والمكان، وللخدمات المقدمة للأحزاب السياسية لا للوطن، أما الجمهور العادي فيتلقى هيبة القائد المحرك ولا يدخل في سلوكه أي مصلحة شخصية ولا ينتظر جزاء ولا شكوراً.

ـــــــــــــ

وفي الختام، يمكن تلخيص نظرية «لوبون» حول نفسية الجماهير

بالاكتشافات الثلاثة التالية..

١- الجماهير ظاهرة اجتماعية.

٢- عملية التحريض هي التي تفسر انحلال الأفراد في الجمهور وذوبانهم فيه.

٣- القائد المحرِّك يمارس عملية تنويم مغناطيسي على الجماهير تماماً كما يمارسه الطبيب على المريض

إقتباسات م الكتاب..

-- إن الزمن هو الذي يطبخ آراء وعقائد الجماهير على ناره البطيئة
بمعنى أنه يهيئ الأرضية التي ستنشأ عليها وتبرعم
نستنتج من ذلك أن بعض الأفكار التي يمكن تحقيقها في فترة ما
تبدو مستحيلة في فترة أخرى
فالزمن يراكم البقايا العديدة جداً للعقائد والأفكار
وعلى أساسها تولد أفكار عصر ما

-- بما أن الجمهور لا يشك لحظة واحدة فيما يعتقده الحقيقة أو الخطأ
و بما أنه واع كل الوعي بحجم قوته فإن استبداده يبدو بحجم تعصبه
و إذا كان الفرد يقبل الاعتراض والمناقشة، فإن الجمهور لا يتحملها أبدأ
وفي الاجتماعات العامة نلاحظ أن أقل اعتراض يصدر عن خطيب ما
سرعان ما يقابل بالصياح والغضب ثم بالضرب والطرد
إذا ما أصر هذا الخطيب على موقفه

-- الشيء المُؤكد يتوصل عن طريق التكرار إلى الرسوخ في النفوس
إلى درجة أنه يُقبل كحقيقة برهانية

-- الجماهير ترغب في الوصول إلى أشياء بشكل يشبه السعار المجنون
وهذه الأشياء لا يثبت عليها لفترة طويلة
فهي عاجزة عن الإرادة الدائمة مثلما هي عاجزة عن التفكير الدائم المستمر

-- الشعوب مقودة بشكل خاص من قبل روح عرقها
أي من قبل بقايا الأسلاف العتيقة التي تشكل هذه الروح خلاصتها
إن العرق ودوامة الحاجيات اليومية هما السيدان السريان اللذان يتحكمان بمصائرنا

-- في زمن المساواة لا يعود البشر يثقون ببعضهم البعض بسبب تشابههما
ولكن هذا التشابه يعطيهم ثقة لا حدود لها تقريباً في حكم الجمهور ورأيه
و ذلك لأنهم يجدون من غير الممكن ألا تكون الحقيقة في جهة العدد الأكبر

بما أن الجميع يمتلكون نفس العقل

-- ان معرفة فن التأثير على مخيلة الجماهير تعني معرفة فن حكمها

-- لنخشى إذن جبروت الجماهير

و لكن لنخشى أكثر جبروت بعض الزمر وتحكمهم فينا

فالبعض قد يمكن إقناعهم وأما الآخرون فلا يحيدون عن موقفهم أبداً

-- ومن الصعب فهم تاريخ الثورات الشعبية إذا ما تجاهلنا غرائز الجماهير المحافظة جدا، صحيح أنها تريد تغيير أسماء مؤسساتها وتقوم أحيانا بثورات عنيفة من أجل تحقيق هذه المتغيرات، ولكن عمق هذه المؤسسات ومضمونها يبقى معبرا عن الحاجيات الوراثية للعرق وبالتالي فهي تعود إليه دائما في نهاية المطاف

فحركتها لا تخص إلا الأشياء السطحية، في الواقع إنها تمتلك غرائز محافظة نهائية، وكجميع الناس البدائيين فإنها تشعر باحترام وثني تجاه التقاليد وبهلع لا واع تجاه البدع المستجدة القادرة على تعديل الظروف الحقيقية لوجودها

-- الحدث الأكثر بساطة يتحول إلى حدث آخر مشوه بمجرد أن يراه الجمهور

-- الإشاعة أقوى من الحقيقة

-- الهيبة الشخصية تختفي دائماً مع الفشل

فالبطل الذي صفقت له الجماهير بالأمس قد تحتقره علناً في الغد

إذا ما أدار الحظ له ظهره..!

بل إن رد فعلها ضده يكون عنيفاً بقدر ما كان احترامها له كبيراً

وعندئذ تنظر الكثرة للبطل الذي سقط كنظير لها

و تنتقم منه لأنها قد انحنت أمامه وأمام تفوقه المزعوم الذي لم تعد تعترف به

-- أكبر خطأ يرتكبة القائد السياسي هو أن يحاول إقناع الجماهير بالوسائل العقلانية الموجهه إلى أذهان الأفراد المعزولين

فالجماهير لا تقتنع إلا بالصور الإيحائية والشعارات الحماسية والأوامر المفروضة من

فوق

-- مائة جريمة صغيرة أو حادث صغير لا تؤثر أبدا على مخيلة الجماهير ولا تحركها، ولكن جريمة واحدة أو كارثة واحدة كبيرة تؤثران عليها بعمق حتى ولو كانت نتائجها أقل بكثير من النتائج القاتلة لمائة حادث مجتمعة

-- لا يمكن تحريك الجماهير والتأثير عليها إلا بواسطة العواطف المتطرفة
و بالتالي فإن الخطيب الذي يريد جذبها ينبغي أن يستعمل الشعارات العنيفة
ينبغي أن يبالغ في كلامه ويؤكد بشكل حازم ويكرر
دون أن يحاول إثبات أي شيء عن طريق المحاجة العقلية

-- السهولة التي تنتشر فيها بعض الآراء وتصبح عامة تعود بشكل خاص إلى عجز معظم الناس عن تشكيل رأي خاص مستوحى من تجاربهم الشخصية في المحاكمة والتعقل

-- الشئ الذي يهيمن على روح الجماهير ليس الحاجة إلى الحرية وإنما إلى العبودية، ذلك أن ظمأها للطاعة يجعلها تخضع غرائزياً لمن يعلن بأنه زعيمها

-- قد تطيح مؤامرة بالطاغية، ولكن ماذا تستطيع أن تفعل ضد عقيدة راسخة

-- إنه لمن المرعب أن نفكر ولو للحظه واحده بتلك السلطه التي يخلعها الاقتناع القوي على رجل محاط بهالة الهيبه الشخصيه إذا ما اقترن هذا الإقتناع بضيق العقل والنظر، إنها لسلطه هائله

-- لقد اعتبر رجالات الدولة الكبار في كل العصور وفي كل البلدان بما فيها الأكثر استبدادا قد اعتبروا الخيال الشعبي بمثابة أكبر دعم لسلطتهم
فهم لم يحاولوا أبدا أن يحكموا ضده

-- ومن بين كل القوى التي يمتلكها البشرية
نجد أن الإيمان كان إحدى أهمها وأقواها

-- إن الجماهير أنثوية في كل مكان

-- فيما يخص الصحافه التي كانت توجهه الرأي العام سابقاً فإنها قد اضطرت كالحكومات إلى الإمحاء أمام سلطة الجماهير ، صحيح أن قوتها ضخمه ولكن فقط لأنها تمثل كلياً انعكاس الأراء الشعبيه وتنويعاتها المستمره ، ولما أصبحت الصحافه عباره عن وكالة للمعلومات فإنها لم تعد تفرض أي فكره ولا عقيده ، وأصبحت تتبع ل متغيرات الفكر العام ، ونلاحظ أن ضرورات المنافسه تجبرها على ذلك وإلا فقدت قراءها

-- إن الجمهور يشرد باستمرار على حدود اللاشعور ويتلقى بطيبة خاطر كل الاقتراحات والأوامر ، كما أنه مليء بالمشاعر الخاصة بالكائنات غير القادرة على الاحتكام للعقل ومحروم من كل روح نقدية.وبالتالي فهو لا يستطيع إلا أن يبدي سذاجة وسرعة تصديق منقطعة النظير ، والمستحيل غير موجود بالنسبة له ، وينبغي التذكير بذلك من أجل أن نفهم كيف تخلق الأساطير والحكايات الأكثر غرابة وشذوذا ، وكيف تشيع وتنتشر بسهولة

-- اكتساب المعارف التي لا يمكن استخدامها
هو الوسيلة المؤكدة لتحويل الإنسان إلى متمرد

-- الحياة الواعية للروح البشرية لا تشكل إلا جزءا ضعيفا جدا
بالقياس إلى حياتها اللاوعية

-- لا يمكننا مناقشة عقائد الجماهير كما لا يمكننا مناقشة الإعصار

-- ويمكن للقائد المحرك أن يكون أحيانا ذكيا ومثقفا ، ولكن ذلك يضره أكثر مما ينفعه، إن الذكاء إذ يبين تعقد الأشياء ويتيح تفسيرها وشرحها يجعل المرء أكثر تسامحا ويُضعف بالتالي إلى حد بعيد من حدة القناعات وعنفها، وهذه القناعات ضرورية للرسل والمبشرين كما هو معروف، إن القادة المحركين في كل العصور، وخصوصا أولئك الذين برزوا أثناء الثورة الفرنسية، كانوا محدودي العقل جدا، ومع ذلك فقد مارسوا تأثيرا كبيرا

-- إن الخيال الخاص بالجماهير كخيال كل الكائنات التي لا تفكر عقلانيا، مهيأ لأن يتعرض للتأثير العميق، فالصور التي تثيرها في نفوسهم شخصية ما أو حدث ما أو حادث ما لها نفس حيوية وقوة الأشياء الواقعية ذاتها، فالجماهير تشبه النائم إلى حد ما الذي يتعطل عقله مؤقتا ويترك نفسه عرضة لانبثاق صورة قوية ومكثفة جدا،

ولكنها سرعان ما تتبخر على محك التفكير، ولما كانت الجماهير غير قادرة لا على التفكير ولا على المحاكمة العقلية فإنها لا تعرف معنى المستحيل أو المستبعد الحدوث، ونحن نعلم أن الأشياء الأكثر أستحالة هي عادة الأكثر إدهاشا

-- تكوين احد الحقوق لايتم الا اذا اجتاز ثلاث مراحل وهي العادة والقضاء والقانون

-- ليست الوقائع بحد ذاتها من يؤثر على المخيلة الشعبية
وإنما طريقة عرضها بحد ذاتها
إن معرفة فن التأثير على مخيلة الجماهير تعني معرفة فن حكمها

-- إن المؤسسات هي بنت الأفكار والعواطف والأخلاق والطبائع
و إنه لا يمكننا إعادة هذه الأشياء عن طريق إعادة القوانين
فالشعب –أي شعب– لا يختار مؤسساته مثلما لا يختار لون عيونه أو شعره فالمؤسسات والحكومات تمثل منتوج العرق
و بدلاً من أن تكون خلاّقة العصر فهي مخلوقاته، والشعوب ليست محكومة طبقاً لنزوات لحظة ما، وإنما طبقاً لما تمليه طباعها وخصائصها، ويلزم أحياناً عدة قرون من أجل تشكيل نظام سياسي معين، وعدة قرون أخرى من أجل تغييره، فالمؤسسات ليس لها أية ميزة أزلية او أبدية وليست جيدة او رديئة بحد ذاتها، فهي تكون جيده في لحظة ما لشعب ما، وقد تصبح كريهة بالنسبه لشعب آخر

-- كان باسكال قد لاحظ بحق مدى حاجة القضاة للرداء والشعر المستعار، فبدونهما يفقدون جزءاً كبيراً من هيبتهم

-- بدلاً من تحضير رجال المستقبل لمواجهة الحياة فإن المدرسة لا تحضرهم إلا للوظائف العامة حيث لا يتطلب النجاح أي جهد شخصي أو مبادرة ذاتيه من طرف الطالب، فهو يخلق في أسفل السلم الإجتماعي جيوشاً من البروليتاريين الناقمين على وضعهم والمستعدين دائماً للتمرد

-- الواقع أن أكبر همّين للإنسان منذ أن وُجد على سطح هذه الأرض كانا يتمثلان في خلق شبكة من التقاليد أولا، ثم في تدميرها عندما تكون آثارها الإيجابية قد استُنفذت، وبدون تقاليد ثابتة لا يمكن أن توجد حضارة.

وبدون الإزالة البطيئة والتدريجية لهذه التقاليد لا يمكن أن يوجد تقدم، والصعوبة تكمن في إيجاد توازن بين الثبات والتحول، وهذه الصعوبة ضخمة جدًا. فعندما يُتيح شعب ما لأعرافه وتقاليده أن تثبت وتترسخ بقوة زائدة طيلة أجيال عديدة، فإنه لا يعود يستطيع التطور ويصبح كالصين عاجزًا عن التطور والإصلاح، وحتى الثورات العنيفة نفسها تصبح عاجزة عن ذلك لأن يحصل عندئد إما أن تلتحم الأجزاء المكسورة من السلسلة بعضها البعض وعندئذ يستعيد الماضي هيمنته دون تغيير، وإما أن تُولّد هذه الأجزاء المتفرقة نوعًا من الفوضى أولا ثم الإنحطاط لاحقًا

-- إن الشعب لا يمتلك أبدا أية قدرة حقيقية على تغيير مؤسساته، لا ريب في أنه يستطيع تعديل أسمها عن طريق أشعال ثورات عنيفة، ولكن ليس المضمون يتغير، وبما أن الأسماء هي عبارة عن إشارات لا أهمية لها فإن المؤرخ المشغول بالقيم الفعلية للأشياء لا يعيرها أي انتباه. هكذا نجد مثلا ان إنكلترا، أكثر البلدان في العالم ديمقراطية خاضعة لنظام ملكي، هذا في حين أن الجمهوريات الأسبانية الأميركية المحكومة من قبل الدساتير الجمهورية تتعرض لأبشع أنواع الاستبداد، فطباع الشعب وليس الحكومات هي التي تحسم مصيرها

-- إن التأكيد المجرد والعاري من كل محاججه عقلانيه أو برهانيه يشكل الوسيله الموثوقه لإدخال فكرة ما في روح الجماهير، وكلما كان التأكيد قاطعاً وخالياً من كل برهان كلما فرض نفسه بهيبه أكبر

-- الآراء التي لا ترتبط بأي عقيدة عامة ولا بأي عاطفة عرق وبالتالي فلا تتمتع بالاستقرارية تبقى تحت رحمة الصدفة، أو تحت رحمة أقل متغير يصيب البيئة إذا شئنا، فبما أنها تتشكل بواسطة التحريض والعدوى فإنها تظل دائما مؤقتة فتولد وتموت أحيانا بنفس سرعة تشكل كثبان الرمال وتلاشيها على شاطئ البحر

-- المهمة الأساسية الملقاة على عاتق شعب ما ينبغي أن تكمن في الحفاظ على مؤسسات الماضي عن طريق تعديلها شيئًا فشيئاً

-- أكبر خطأ يرتكبه القائد السياسي هو أن يحاول إقناع الجماهير بالوسائل العقلانية الموجهة إلى أذهان الأفراد المعزولين. فالجماهير لا تقتنع إلا بالصور الإيحائية والشعارات الحماسية والأوامر المفروضة من فوق

-- ليست الوقائع بحد ذاتها هي التي تؤثر على المخيلة الشعبية

وإنما الطريقة التي تعرض بها هذه الوقائع

-- وحدها التجربة، المربية الأولى والأخيرة للشعوب، قادرة على الكشف عن خطئنا، ووحدها قادرة على إقناعنا بضرورة تغيير كتبنا المدرسية الغبية

-- في الواقع أن أسياد العالم ومؤسسي الأديان أو الامبراطوريات ورسل كل العقائد ورجالات الدول العظام وعلى مستوى أقل زعماء الفئات البشرية الصغيرة، كلهم كانوا علماء نفس على غير وعي منهم، وكانوا يعرفون روح الجماهير بشكل فطري، وفي الغالب بشكل دقيق وموثوق جداً، وبما أنهم يعرفونها جيداً ويعرفون كيف يتعاملون معها فإنهم قد أصبحوا أسيادها

-- وبما أن الجماهير لا تعرف إلا العواطف البسيطة والمتطرفة، فإن الآراء والأفكار والعقائد التي يحرضونها عليها تقبل من قبلها أو ترفض دفعة واحدة، فأما أن تعتبرها كحقائق مطلقة أو كأخطاء مطلقة، وهذه هي دائماً حالة العقائد المتشكلة عن طريق التحريض بدلاً من أن تكون متولدة عن طريق التعقل والمحاجاة العقلانية، وكلنا يعلم مدى تعصب العقائد الدينية ومدى الهيمنة الاستبدادية التي تمارسها على النفوس

-- إذا ما أحبت الجماهير ديناً ما أو رجلاً ما تبعته حتى الموت، كما يفعل اليهود مع نبيهم والمسيحيون المتعصبون وراء رهبانهم والمسلمون وراء شيوخهم

-- رأي أربعين عالم من الأكاديمية الفرنسية بخصوص القضايا العامة لا يختلف إطلاقاً عن رأي أربعين سقّاء

-- الشيء الذي يهيمن على روح الجماهير ليس الحاجة إلى الحرية وإنما إلى العبودية، ذلك ظمأها للطاعة يجعلها تخضع غرائزياً لمن يعلن بأنه زعيمها

-- الجماهير التي ترغب في الوصول إلى الأشياء بنوع من السعار المجنون لا تلبث عليها لفترة طويلة، فهي عاجزة عن الإرادة الدائمة مثلما هي عاجزة عن التفكير الدائم والمستمر

-- على أي حال فلا ينبغي علينا أن نعتقد أن مجرد البرهنة على صحة فكرة ما يعني أنها سوف تفعل مفعولها حتى لدى الناس المثقفين فعلاً، ويمكننا أن نتحقق من ذلك عندما نرى أن البرهنة الأكثر وضوحاً ليس لها تأثير على معظم البشر، صحصح أنه يمكن للحقيقة الساطعة أن تلقى أذناً صاغية لدى السامع المثقف ولكنه سيعيدها فوراً

بواسطة لا وعيه إلى تصوراته البدائية، حاولوا أن تروه بعد بضعة أيام فسوف ترونه يستخدم من جديد محاجاته القديمة وبنفس الألفاظ تماماً، وذلك لسبب بسيط هو أنه واقع تحت تأثير الأفكار السابقة التي تحولت إلى عواطف وترسخت، وهذه الأفكار هي وحدها التي تثؤثر علينا وتحرك بواعثنا العميقة التي تربض خلف أعمالنا وكلامنا

-- حتى الشريعة الاسلامية التي عين القرآن حدودها لم تلبث ان تجاوزت تلك الحدود، قد يستمر الناس على احترام نصوص الشريعة ولكنهم سرعان مايكفون عن مراعاة احكامها

-- إن الشئ الذي يهيمن على روح الجماهير ليس الحاجة إلى الحرية، وإنما إلى العبودية؛ ذلك أن ظمأها للطاعة يجعلها تخضع غرائزياً لمن يعلن بأنه زعيمها

-- انعدام الروح النقدية لدى الفرد لا يسمح له برؤية تناقضاته

-- إن الفرد المنخرط في الجمهور هو عبارة عن حبة رمل وسط الحبات الرملية الأخرى التي تذروها الرياح على هواها

-- يمكن لتكتل ما من البشر أن يمتلك خصائص جديدة مختلفة جداً عن خصائص كل فرد بشكله، فعندئذ تطمس الشخصية الواعية للفرد وتصبح عواطف وأفكار الوحدات المصغرة المشكلة للجمور موجهة في نفس الإتجاه

-- يميل قادة الجماهير اليوم إلى أن يحلوا تدريجياً محل السلطات العامة كلما تركت هذه الأخيرة نفسها عرضة للمجادلة والإضعاف والنقص، ويستطيع هؤلاء الأسياد الجدد عن طريق طغيانهم واستبدادهم، أن يحصلوا من الجماهير على طاعة وانقياد أكبر بكثير مما تحصل عليه أي حكومة

-- إن عدم التسامح والتعصب يشكلان المرافق الطبيعي للعاطفة الدينية. وهما موجودان حتماً لدى أولئك الذين يعتقدون بأنهم يمتلكون سر السعادة الأرضية أو الأبدية

-- مجموعة كبيرة من الخطب لا تساوي بضعة جمل نجحت في جذب النفوس التي بنبغي إقناعها

-- إن الجماهير لا تعرف سوى العواطف البسيطة والمتطرفة، لذلك.. فإن الآراء والعقائد المحرضة إما أن يقبلها الجمهور دفعة واحدة، أو يتركها دفعة واحدة، ولذلك نفسر سبب تعصب العقائد الدينية

-- مع التعليم والتربية تتحسن روح الجماهير أو تفسد

-- إن معرفة فن التأثير على مخيلة الجماهير تعني معرفة فن حكمها

-- الأفكار الوراثية هي وحدها القوية والمهيمنة لدى الفرد الواحد، وبالتالي فهي وحدها القادرة على أن تصبح حوافز مؤثرة فعلاً على سلوكه ومحركة له

-- إن الاستبداد والتعصب يشكلان بالنسبة للجماهير عواطف واضحة جداً، وهي تحتملها بنفس السهولة التي تمارسها،فهي تحترم القوة ولا تميل إلى احترام الطيبة التي تعتبرها شكلاً من أشكال الضعف

-- مجموع الخصائص الأساسية للفرد المنخرط في الجمهور: تلاشي الشخصية الواعية، هيمنة الشخصية اللاواعية، توجه الجميع ضمن نفس الخطة بواسطة التحريض والعدوى للعواطف والأفكار، الميل لتحويل الأفكار المحرّض عليها إلى فعل وممارسة مباشرة، وهكذا لا يعود الفرد هو نفسه، وإنما يصبح عبارة عن إنسان آلي ما عادت إرادته بقادرة على أن تقوده

-- الكفاءات العقلية للبشر وفرادتهم الذاتية تُمحى وتذوب في الروح الجماعية. وهكذا يذوب المختلف في المؤتلف وتسيطر الصفات اللاواعية

-- الميزة الأساسية للجمهور هي انصهار أفراده في روح واحدة وعاطفة مشتركة تقضي على التمايزات الشخصية وتخفض من مستوى الملكات العقلية، وهو يشبه ذلك المركب الكيميائي الناتج عن صهر عدة عناصر مختلفة، فهي تذوب وتفقد خصائصها الأولى نتيجة التفاعل ومن أجل تركيب المركب الجديد

-- لو أننا دمرنا كل الاعمال الفنية والنصب التذكارية المستلهمة من قبل الدين والموجودة في المتاحف والمكتبات وجعلناها تتساقط علي بلاط الرصيف، فما الذي سيتبقي بعدئذ من الاحلام البشرية الكبري؟ إن سبب وجود الآلهة والأبطال والشعراء أو مبرر هذا الوجود هو خلع بعض الأمل والوهم علي حياة البشر الذين لا

يمكنهم أن يعيشوا بدونهما، وقد بدا لبعض الوقت أن العلم يضطلع بهذه المهمة، ولكن الشئ الذي حط مكانته في نظر القلوب الجائعة للمثال الأعلي، هو أنه لم يعد يجرؤ علي توزيع الوعود هنا وهناك، كما أنه لا يعرف يكذب بما فيه الكفاية

-- لو طوحت بنا الحياة العائلية إلى مصافحة ذوي القربى لما استطاع المشرع ان يحول دون ذلك

-- يقتصر القانون على جمع العادات وافراغها في قالب مواد

-- الإنسان ليس متديناً فقط عن طريق عبادة آلهة معينة وإنما أيضاً عندما يضع كل طاقاته الروحية وكل خضوع إرادته، وكل احتدام تعصبه في خدمة قضية ما أو شخص ما كان قد أصبح هدف كل العواطف والأفكار وقائدها

-- ان عدم التسامح والتعصب يشكلان المرافق الطبيعي للعاطفة الدينية

-- الكلمات ليس لها الا معان متحركة ومؤقتة ومتغيرة من عصر إلى عصر ومن شعب إلى شعب وعندما نريد ان نؤثر على الجمهور بواسطتها فانه ينبغى علينا اولا ان نعرف ما هو معناها بالنسبة له في لحظة معينة وليس معناها في الماضي او معناها بالنسبة لافراد ذوي تكوين عقلي مختلف فالكلمات تعيش كالافكار

-- لكي نقنع الجماهير ينبغي اولا ان نفهم العواطف الجياشة في صدورها وان نتظاهر باننا نشاطرها اياها ثم نحاول بعدئذ ان نغيرها عن طريق اثارة بعض الصور المحرضة بواسطة الربط غير المنطقي او البدائي بين الاشياء

-- ان دور القادة الكبار يكمن في بث الايمان سواء اكان هذا الايمان دينيا ام سياسيا ام اجتماعيا، انهم يخلقون الايمان بعمل ما او بشخص ما او بفكرة ما، ومن بين كل القوى التي تمتلكها البشرية نجد ان الايمان كان احدى اهمها واقواها

-- في كل الدوائر الاجتماعية من اعلاها إلى اسفلها نجد ان الانسان يقع تحت سيطرة قائد ما اذا لم يكن معزولا ونجد ان معظم الافراد خصوصا في الجماهير الشعبية لا يمتلكون خارج دائرة اختصاصهم اية فكرة واضحة ومعقلنة وبالتالي فهم عاجزون عن قيادة انفسهم بانفسهم

-- ان التاثير المزدوج للماضي والتقليد المتبادل يؤديان في نهاية المطاف إلى جعل كل البشر التابعين لنفس البلد ونفس الفترة متشابهين إلى درجة انه حتى اولئك الذين يتوقع منهم ان يفلتوا من هذا التشابه كالفلاسفة والعلماء والادباء يبدون متشابهين في اسلوبهم ومطبوعين بطابع الفترة التي ينتمون اليها

-- ان الثورات تساعد على التدمير الكلي للعقائد التي اصبحت مهجورة ولكنها لا تزال رازحة بسبب نير الاعراف والتقاليد

-- ان الطغاة الحقيقيين للبشرية كانوا دائما اشباح الموتى او الاوهام التي خلقتها بنفسها

-- هناك اسباب عديدة تتحكم بظهور الصفات الخاصة بالجماهير وأولها هو ان الفرد المنضوي في الجمهور يكتسب بواسطة العدد المتجمع فقط شعورا عارما بالقوة، وهذا ما يتيح له الانصياع إلى بعض الغرائز ولولا هذا الشعور لما انصاع، وهو ينصاع لها عن طوع واختيار لان الجمهور مُغفل بطبيعته وبالتالي فغير مسؤول، وبما ان الحس بالمسؤولية هو الذي يردع الافراد فانه يختفي في مثل هذه الحالة كليا

-- الخصائص الاساسية للفرد المنخرط في الجمهور هي : تلاشي الشخصية الواعية، هيمنة الشخصية اللاواعية، توجه الجميع ضمن نفس الخط بواسطة التحريض والعدوى للعواطف والافكار، الميل لتحويل الافكار المحرض عليها إلى فعل وممارسة مباشرة ، وهكذا لا يعود الفرد هو نفسه وانما يصبح انسان آلي ما عادت ارادته بقادرة على ان تقوده

-- مجرد ان ينطوي الفرد داخل صفوف الجماهير فانه ينزل درجات عديدة في سلم الحضارة

-- ان الجمهور يمكنه بسهولة ان يصبح جلاداً ولكن يمكنه بنفس السهولة ان يصبح ضحية وشهيداً فمن اعماقه سالت جداول الدم الغزيرة الضرورية لانتصار اي عقيدة او ايمان جديد

-- الجمهور ليس بحاجة لان يكون كثير العدد لكي تدمر امكانيته على الرؤية بشكل صحيح ولكي تحل الهلوسات محل الوقائع الحقيقية التي لا علاقة لها بها، فيكفي ان يجتمع بعض الافراد لكي يشكلوا جمهوراً وحتى لو

كانوا علماء متميزين، فانهم يتحلون بكل صفات الجماهير فيما يخص الموضوعات الخارجية عن دائرة اختصاصهم، ذلك ان ملكة الملاحظة والروح النقدية التي يمتلكها كل واحد منهم تضمحل وتتبخر

-- ليس للاساطير اي تماسك ذاتي، فخيال الجماهير يحولها ويعدلها باستمرار بحسب الازمان، وخصوصا بحسب الاعراق والاجناس

-- ان بساطة عواطف الجماهير وتضخيمها يحميها من عذاب الشكوك وعدم اليقين، فالجماهير كالنساء تذهب مباشرة نحو التطرف، فما ان يبد خاطر ما حتى يتحول إلى يقين لا يقبل الشك

-- بما ان الجماهير لا تعرف الا العواطف البسيطة والمتطرفة فان الاراء والافكار والعقائد التي يحرضونها عليها تقبل من قبلها او ترفض دفعة واحدة، فاما ان تعتبرها كحقائق مطلقة او كاخطاء مطلقة

-- لحسن حظ الحضارة فان هيمنة الجماهير على الحياة العامة لم تولد الا بعد ان كانت الاكتشافات الكبرى للعلم والصناعة قد تحققت وانتهت

-- الجماهير التي تضرب عن العمل تفعل ذلك من اجل اطاعة الاوامر اكثر مما تفعله من اجل الحصول على زيادة الرواتب ونادرا ما تكون المصلحة الشخصية محركا قويا لدى الجماهير هذا في حين انها تشكل المحرك الكلي تقريبا لدوافع الفرد الواحد

-- في زمن المساواة لا يعود البشر يثقون ببعضهم البعض بسبب تشابههم ولكن هذا التشابه يعطيهم ثقة لا حدود لها تقريبا في حكم الجمهور العام ورايه، وذلك لانهم يجدون من غير الممكن الا تكون الحقيقة في جهة العدد الاكبر بما ان الجميع يمتلكون نفس العقل

-- ان التقليص التدريجي لكل الحريات لدى بعض الشعوب يبدو انه ناتج عن شيخوختها بقدر ما هو ناتج عن النظام السياسي، نقول ذلك على الرغم من مظاهر التحلل والاباحية التي قد توهم هذه الشعوب بامتلاك الحرية، وهذا التقليص يشكل احد الاعراض المنذرة بمجيء مرحلة الانحطاط التي لم تستطع اي حضارة في العالم ان تنجو منها حتى الان

-- علم النفس الجماعي يفيدنا ويضيء عقولنا عندما يشرح لنا جذور تصرفاتنا العمياء والاسباب التي تدفعنا للانخراط في جمهور ما والتحمس اشد الحماس للزعيم فلا نعي ما فعلناه الا بعد ان نستفيق من الغيبوبة وربما جعلنا ذلك اكثر حيطة وحذراً في الانبطاح امام زعيم جديد قد يظهر

-- ان النفسية الجماعية لفئة ما ليست هي مجموع النفسيات الفردية لاعضائها.. كما ان الجماعة ليست محصلة لمجموع الافراد

-- لقد حلت السياسة محل الدين ولكنها استعارت منه نفس الخصائص النفسية.. بمعنى آخر اصبحت السياسة دينا معلمنا وكما في الدين فقد اصبح البشر عبيدا لتصوراتهم الخاصة بالذات

-- الحقائق ليست مطلقة ولا ابدية وانما لها تاريخ محدد بدقة وعمرها قد لا يتجاوز عمر الزهور او قد يتجاوز عمر القرون ان لها لحظة ولادة ونمو وازدهار مثلها مثل الكائنات الحية ثم لحظة ذبول فشيخوخة فموت

-- كما ان روح الفرد تخضع لتحريضات المنوم المغناطيسي او الطبيب الذي يجعل شخصا ما يغطس في النوم فان روح الجماهير تخضع لتحريضات وايعازات احد المحركين او القادة الذي يعرف كيف يفرض ارادته عليها.. وفي مثل هذه الحالة من الارتعاد والذعر فان كل شخص منخرط في الجمهور يبتدىء بتنفيذ الاعمال الاستثنائية التي ما كان مستعدا اطلاقا لتنفيذها لو كان في حالته الفردية الواعية والمتعقلة.. فالقائد الزعيم اذ يستخدم الصور الموحية والشعارات البهيجة بدلا من الافكار المنطقية والواقعية يستملك روح الجماهير ويسيطر عليها

-- الجماهير مجنونة بطبيعتها.. فالجماهير التي تصفق بحماسة شديدة لمطربها المفضل او لفريق كرة القدم الذي تؤيده تعيش لحظة هلوسة وجنون.. والجماهير المهتاجة التي تهجم على شخص لكي تذبحه دون ان تتاككدك من انه هو المذنب هي مجنونة ايضاً.. فاذا ما احبت الجماهير دينا ما او رجلا ما تبعته حتى الموت كما يفعل اليهود مع نبيهم والمسيحيون المتعصبون وراء رهبانهم والمسلمون وراء شيوخهم.. والجماهير اليوم تحرق ما كانت قد عبدته بالامس وتغير افكارها كما تغير قمصانها

-- هناك نمطين من الفكر فقط : الاول يستخدم الفكرة المفهومية والثاني يستخدم الفكرة المجازية او الصورية.. والاول يعتمد على قوانين العقل والبرهان والمحاجة المنطقية واما الثاني فيعتمد على قوانين الذاكرة والخيار

والتحريض.. واكبر خطأ يرتكبه القائد السياسي هو ان يحاول اقناع الجماهير بالوسائل العقلانية الموجهة إلى اذهان الافراد المعزولين

-- الاحداث الضخمة المأثورة التي تتناقلها كتب التاريخ ليست الا الاثار المرئية للمتغيرات اللامرئية التي تصيب عواطف البشر

-- هناك عاملان اساسيان يشكلان الاساس الجذري لتحول وتبدل الفكر البشري في الفترة الحالية الاول هو تدمير العقائد الدينية والسياسية والاجتماعية التي اشتقت منها كل عناصر حضارتنا.. والثاني هو خلق شروط جديدة كليا بالنسبة للوجود والفكر وقد تولدت عن الاكتشافات الحديثة للعلوم والصناعة

-- نضال الجماهير هو القوة الوحيدة التي لا يستطيع ان يهددها اي شيء.. وهي القوة الوحيدة التي تتزايد هيبتها وجاذبيتها باستمرار

-- لم تعد مقادير الامم تحسم في مجالس الحكام وانما في روح الجماهير

-- ان الجماهير غير ميالة كثيراً للتأمل.. وغير مؤهلة للمحاكمة العقلية ولكنها مؤهلة جداً للانخراط في الممارسة والعمل والتنظيم الحالي يجعل قوتها ضخمة جداً.. والعقائد الجديدة التي نشهد ولادتها امام اعيننا اليوم سوف تكتسب قريبا نفس قوة العقائد القديمة : اي القوة الطغيانية والمتسلطة التي لا تقبل اي مناقشة او اعتراض

-- عندما تفقد القوى الاخلاقية التي تشكل هيكل المجتمع زمام المبادرة من يدها.. فان الانحلال النهائي يتم عادة على يد الكثيرة اللاواعية والعنيفة التي تدعى عن حق البرابرة

-- ان معرفة نفسية الجماهير تشكل المصدر الاساسي لرجل الدولة الذي يريد الا يُحكم كليا من قبلها ولا اقول يحكمها لان ذلك قد اصبح صعبا جداً اليوم

كتاب (٤٨) لن أكون عبداً للراتب

فكرة عامة حول الكتاب

إذا كانت ثقافتك المالية متوسطة فهذا الكتاب لا يناسبك
لكن لايمنع من تنشيط عقلك ومراجعة بعض الأفكار المعروفة لديك مُسبقاً
هذا الكتاب مناسب للمبتدئين في الثقافة المالية
والذين لا يعرفون شيء عن الإدارة المالية

بيانات الكتاب

المؤلف : غرم الله الغامدي
التصنيف الموضوعي : إدارة مالية
تاريخ النشر : ٢٠٠٨
متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٥٠
متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٨٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٦ من ٥

ملخص الكتاب

١- أغلب الناس لا يدركون أن مقدار ما تجنيه من المال ليس هو المهم وإنما المهم هو مقدار ما تدخره أو تحتفظ به.

٢- إن ما تحتفظ به أو تدخره سيظل رقماً مالم تنمية بالاستثمار وتجعله يتوالد على مدار السنين.

٣- أن من أهم أهدافك في الحياة أن تكون مستقلاً مالياً.

٤- الاستقلال المالي : هو أن تملك من المال مايكفي من أجل أن تشعر بالأمان وتصرف التفكير في كيفية الحصول على المال.

٥- أنعدام الأمان المالي يعد سبباً للتراعات والخلافات الأسرية.

٦- أن السبب في عدم كسبكم المال الوفير يرجع إلى كونكم لم تتعلموا القوانين التي تحكم بناء الثروة، أو أنكم تعلمتم ولم تلتزموا بها.

٧- إذا قمت بتسجيل دخلك ونفقاتك أولاً بأول فستلاحظ إذا كنت تحقق وفراً مالياً أم لا.

٨- لقد وجدت الطريق للثراء عندما قررت أن أحتفظ بجزء من إيراداتي.

٩- لكي تكون ثرياً يجب أن توظف ماتدخره كي ينمو ويزداد مع مرور الأيام.

١٠- أن مقدار ما تدخره أو توفره يجب ألا يقل عن الــ ١٠% مهما كان ايراداتك متواضعة.

١١- إن امتلاك المعرفة المنتهية بالفعل هو أساس كل نجاح في الحياة.

١٢- أن فهم أسس المحاسبة في صورتها المبسطة تعد الأساس الذي عليه يمكنك من إدارة ثروتك.

ـــــــــــــــــــــــــ

١٣- أن كثيراً من الناس ليس لديهم خيار غير الراتب ولم يفكروا في خلق موارد مالية جانبية وبذلك أصبحوا عبيداً للراتب.

ـــــــــــــــــــــــــ

١٤- تخيل لو انقطع عنك استلام هذا الراتب لأي سبب وليس لك مورد آخر.. كيف ستكون حياتك؟

ـــــــــــــــــــــــــ

١٥- الأزمة المالية التي ظهرت في عام ٢٠٠٨ دليل على خطر الاعتماد على مورد واحد.. الملايين فقدوا وظائفهم!!

ـــــــــــــــــــــــــ

١٦- لو راجعت مسيرتك الدراسية لن تجد مقرر واحد عن ' المالية والاستثمار'.. تعليمنا يخرج موظفين فقط!!

ـــــــــــــــــــــــــ

١٧- الفرق كبير جداً بين أن تعمل أجيراً عند الآخرين وأن يعمل الآخرون عندك أجرا.

ـــــــــــــــــــــــــ

١٨- يجب أن يكون دخلك يفوق مصاريفك حتى تحيا الحياة التي تريدها.

ـــــــــــــــــــــــــ

١٩- إدارة أموالك أكثر أهمية من كمية تلك الأموال.

ـــــــــــــــــــــــــ

٢٠- إذا أحسنت إدارة أموالك وتعلمت الإدخار وابتعدت عن الدين.. المكمل لذلك هو استثمار ماقمت بإدخارة.

ـــــــــــــــــــــــــ

٢١- عندما أبدأ في إدارة أموالي سوف يصبح لدي الكثير منة.

ـــــــــــــــــــــــــ

٢٢- تفكير خاطئ : سوف أبدأ في إدارة أموالي عندما يصبح لدي الكثير منة.!!

ـــــــــــــــــــــــــ

٢٣- إذا أردت أن تكون ثرياً فامتلك الأصول وثابر على امتلاك الأصول.

ـــــــــــــــــــــــــ

٢٤- الثقافة المالية هي ما تحتاجه لكي تنطلق في مسيرة بناء الثروة.. اقرأ احضر دورات.

٢٥- الفقير عندما يصبح المال في يده ينفقه بدون تقدير مسبق ويقول في نفسه إذا بقي شيء فسوف أدخره.

٢٦- الغني يحدد نسبة للاستثمار قبل أن يصل المال ليده وبعدها ينفق ماتبقى بعد ذلك وفق لتقدير مقدر سلفاً.

٢٧- كثرة المال دون ثقافة مالية ليس ضمانا للاحتفاظ بالثراء.

٢٨- إنه من العسير الاحتفاظ بما لم ينتج عن النمو.

٢٩- عادتك في الإنفاق وفي إدارة دخلك هي ما تحدد مستقبلك المالي وحريتك المالية راقبها جيداً.

٣٠- ينظر الأغنياء للريال على انه بذرة يمكن زراعتها من أجل كسب مئة ريال أخرى.

٣١- عامل كل ريال على أساس أنه جندي من جنود الاستثمار لنيل الحرية المالية.

٣٢- السير مع القطيع يعد من أهم المشاكل المالية في مجتمعنا.

٣٣- من أولويات المعرفة المالية أن تميز بين الأصول والخصوم.

٣٤- تدوير استثمار الدخل في أصول اخرى باستمرار يؤدي إلى تنامي الأصول وارتفاع الدخل.

٣٥- سيطر حُب المظاهر الخارجية على أفكار كثير من الناس أفقدهم إدارة حياتهم من الداخل وترك أمور حياتهم تدار من الخارج.

٣٦- قرار امتلاك المترل في باكورة حياة الفرد الذي ليس له دخل غير راتب الوظيفة يؤثر علية بتوجيه كل موارده التي هي في الأغلب الراتب لامتلاك المترل.

٣٧- الربح أفضل من الراتب

٣٨- الثروة هي : جواب لــ كم من الأيام القادمة يكفيني أن أعيش لو توقفت عن العمل؟

٣٩- الثروة هي : عدد الأيام التي تعيش على ما يتولد من الأصول.

٤٠- إذا أردت أن تكون ثرياً لابد أن يكون أول استثمار لك في بناء ذاتك.

٤١- الأحلام بدون فعل تجارة المفلسين في الحياة.

٤٢- التردد والتسويف هما القاتلان للفرص.

٤٣- هل تعلم : ٢% من الناس فقط يفكرون، ٣% يعتقدون أنهم يفكرون ، ٩٥% يموتون لو فكروا.. من أي الفئات أنت..؟

٤٤- العبارات السلبية والإيجابية التي تسمعها من أمك وأبيك تصبح مع الأيام جزء من معتقداتك في الناس والحياة.

٤٥- الكتب التي تقرأها والأفلام التي تشاهدها.. الزملاء والأصدقاء كل ذلك يسهم في صنع عاداتك.

٤٦- معتقداتك وعاداتك تصنع مستقبلك.

٤٧- عندما تزرع فكرة تجني عملاً،وعندما تجني عملاً فإنك تزرع عادة،وعندما تزرع عادة تجني شخصية، وعندما تزرع شخصية فإنك تجني مصيرك.

٤٨- قاعدة ٩٠% / ١٠% تقول : أن ١٠% من حياتك ناتج عما يحدث لك بفعل الآخرين ولكن ٩٠% من حياتك ينتج عما تقوم به من رد فعل على مايحدث لك، لا مايفعله بك الآخرون. بمعنى أنك لاتملك التحكم في نسبة ١٠% مما يحدث لك في الحياة في المقابل تملك وتتحكم في ٩٠% من رد فعلك لما يحدث لك.

٤٩- إن تحقيق يوم حريتك المالي يتطلب تغيير حواجز تراكمت في عقلك الباطن من البيئة التي تعيش فيها عبر السنين.

٥٠- الدين السيء : هو الدين لقاء تأمين المصاريف أو النفقات الاستهلاكية مثل السفر اعتماداً على بطاقات الائتمان من البنوك.

٥١- الدين الحميد : هو الدين مقابل شراء الأصول

٥٢- تحديد هدفك المالي هو طريقك لنيل حريتك المالية.

٥٣- إذا لم تتغير ذاتياً فستظل تحصل على ما اعتدت الحصول عليه.

٥٤- أحد تعريفات الجنون : هو أن يظل الإنسان على ماهو عليه مع طلب أن يحصل على مردود أفضل وأعلى.

٥٥- لو جمعت كل الاموال من أيدي الأثرياء في بلد ما وقمت بتقسيمها بالتساوي بين كل الناس في ذلك البلد لوجدتها تعود ثانياً إلى نفس الجيوب التي كانت فيها قبل.!؟

٥٦- أن قيمتك المالية في في ظل الاقتصاد الحالي تتحدد بمدى ماتملك من مهارات مادية.

٥٧- حتى تنال حريتك من عبودية الراتب في أقصر وقت ممكن ،فعليك أن تكتسب أكبر قدر من المهارات.

٥٨- خطتك لتطوير ذاتك يجب أن تشمل خطة سنوية أخرى خمسية أو ثلاثية.

٥٩- أن التوفير والادخار مثلة مثل أي سلوك آخر ،يحتاج لوقت كاف لملاحظة تأثيره وانعكاسه.

٦٠- قاعدة ٣٠% ، ٧٠% : تعني توزيع دخلك "راتبك" بنسبة ٧٠% إلى لنمط حياتك من الإيجار والطعام والترفيه والنفقات الأخرى و٣٠% توزع إلى : ١٠% زكاة
١٠%صدقة ١٠% حساب ادخار.

٦١- إذا لم تستطع أن تدخر مالاً فإن بذور العظمة غير موجودة بداخلك.

- دبيلو كلمنت ستون

٦٢- احد أهم عناصر بناء الثروة على المدى الطويل هو اكتساب صفة الانضباط للتوفير بشكل منتظم.

٦٣- التوفير ليس له علاقة بمقدار الدخل.

٦٤- عدم التخطيط والتنبؤ بما قد تحتاج إليه مستقبلاً يؤدي إلى إنفاق دخلك في أمور قد تكون أقل أهمية وأولوية.

٦٥- تحديد عادات الإنفاق السيئة والتي يمكن تجنبها دون أدنى أثر على نمط معيشتك.

٦٦- عندما تعمد إلى تقدير مصروفاتك والتنبؤ بها فإنك توزع كل راتبك على جميع البنود بحيث يكون الفرق بين دخلك ومصروفاتك صفراً

٦٧- لتغدو حرا مالياً فعليك أن تحول جزءاً من مواردك إلى رأس مال ومن ثم تحول رأس المال ذلك إلى مشروع وتحول المشروع إلى ربح وتحول الربح إلى استثمار وتحول الاستثمار إلى استقلال مالي. - جيم رون

٦٨- الاستثمار شبيه بالشارع الخاص بمرور الحافلات.. فإذا ما فاتتك حافلة، فإن حافلة أخرى ستمر.. وكذلك فرص الاستثمار.. فهي تتوالى، وعليك الاستعداد لاقتناص أفضل الفرص، وعدم التسرع بدون معرفة وروية.

----

٦٩ - أنفق أقل من دخلك واستثمر ماتبقى.

٧٠- أحد أهم أسرار الأثرياء هو "فكر في عملك الخاص".

٧١- إذا كنت تقود سيارتك لما يزيد من ١٢,٠٠٠ كيلومتر في السنة، فإن قيادتك للسيارة لمدة ٣ سنوات واستماع الأشرطة أو أسطوانات في حقل من حقول المعرفة التي تحتاج إليها يعادل حضورك أو انتماءك للكلية في نفس المجال لمدة سنتين.

٧٢- أن أعظم الصفقات الواعدة بمكاسب ضخمة وغير منطقية في الأغلب أنها تؤول إلى الخسارة.

٧٣- المستثمر الناجح لا يقامر ولايعمل بمبدأ المخاطر البسيطة وإنه يعمل دوما للربح وليس للخسارة.

٧٤- لو كان عندي لدي خطة أفضل لكان لدي مال وفير.

٧٥- ابتعد عن البطاقات الائتمانية.

٧٦- القاعدة الذهبية : اجعل نفقاتك دوماً أقل من دخلك.

٧٧- المال لايصنع الرجل بل الرجل هو الذي يصنع المال

٧٨- عش حياتك بكل بساطة وعفوية.

٧٩- لاتفعل مايقوله الآخرون فقط استمع إليهم ولكن اعمل ماتراه حسناً.

٨٠- لاتضيع نقودك في الأشياء الغير ضرورية.

٨١- المعرفة أهم من رأس المال.

٨٢- المد الصاعد يرفع كافة السفن،استثمر اموالك في قطاع صاعد كلما كان ذلك في الإمكان.

كتاب (٤٩) التهم هذا الضفـــــدع

فكرة عامة حول الكتاب

إن القدرة على التركيز بشكل عقلي منفرد
على أهم مهماتك وتأديتها بشكل جيد وإنهائها بشكل تام
هو المفتاح للنجاح الباهر والإنجاز والإحترام والمكانة والسعادة في الحياة
إن هذا المفتاح الداخلي هو قلب وروح هذا الكتاب
ولا حدود لما ستنجزه عندما تتعلم كيف تبدأ بالأهم ولو كان صعباً

بيانات الكتاب

المؤلف : براين تريسي، مستشار وكاتب ومحاضر
التصنيف الموضوعي : تنمية ذات
تاريخ النشر : ٢٠٠١
متوسط عدد صفحات الكتاب : ١٣٠ صفحة
متوسط عدد ساعات قراءة : ٣ ساعات
متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٧٠ ج، تقليد : ١٥ ج
ملاحظة، يوجد نسخ pdf مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)
التقييم الشخصي : ٤.٨ من ٥

ملخص الكتاب

((كتب على ظهر هذا الكتاب :

ليس هناك وقت كاف لأداء قائمة " ما علينا فعله "

ولن يكون هناك!

والناجحون لا يجربون فعل كل شيء،

فهم يتعلمون بأن يركزوا على أهم مهامهم ويتأكدوا من أدائها))

هناك مثل قديم يقول :

((إذا كان أول شيء تفعله كل صباح هو أكل ضفدعة حية،

فيجب أن تكون راضياً عالماً، بأن من المحتمل أن يكون هذا أسوأ شيء تفعله طوال النهار))

إن استخدام تعبير :" التهم هذا الضفدع "

كاستعارة نتناول فيها أكثر المهام تحدياً في يومك،

وأكثر المهام التي تحب أن تماطل فيها

لكن يمكن أن تكون أكثر المهام التي لها وقع إيجابي على حياتك

>> القواعد..

القاعدة الأولى: جهّز الطاولة

حدد ما الذي تريده بالضبط ثم اكتبه على ورقة

ضع تاريخا محددا لتحقيق مرادك، اكتب قائمة بالأمور اللازم عملها في سبيل تحقيق هدفك، نظّم هذه القائمة بصورة خطة. قم حالا بعمل أمر ما بحيث يكون بداية تنفيذك لهذه الخطة، قم يوميا بعمل أفعال صغيرة تقربك أكثر من تحقيق أهدافك التي كتبتها في الخطة

القاعدة الثانية: خطط ليومك مُقدما

لا داعي للإسهاب في الشرح هنا، احضر ورقةً وقلما،

واشرع بكتابة كل الأمور التي تنوي القيام بها خلال الأربع وعشرين ساعة القادمة

القاعدة الثالثة: طبّق قاعدة ٢٠/٨٠

وهي باختصار أن ٨٠% من إنجازاتنا تنتج من ٢٠% فقط من وقتنا أو مجهودنا، ركز على الأعمال ذات النتائج الكبيرة وقلل من الوقت الضائع في أمور لا طائل من ورائها، تحكم أكثر في وقتك

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة الرابعة: انتبه للعواقب

وذلك عن طريق تبنّي التفكير طويل الأجل

والذي سيعمل على تخفيف الصعاب التي تواجهك على المدى القصير

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة الخامسة: عليك بتقنية (أ ب ج د)

وهي تحديد الأولويات. ضع ثقلا معينا لكل مهمة تنوي القيام بها، فالأهم يكون (أ) والذي يليه (ب).. وهكذا، وبالتالي تحمي نفسك من تداخل المهام أو من القيام بما هو أقل أهمية ونسيان المهم

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة السادسة: ركز على النتائج الجوهرية

ابحث عن الأمور التي إن قمت بها أثّرت بشكل كبير على وضعك، سواء المالي أو المهني أو الاجتماعي.. إلخ، فهذه الأمور هي الأولى بالاهتمام من غيرها وجدير بك أن تحرص على إتمامها على أكمل وجه

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة السابعة: اتبع قانون الفعالية المفروضة (forced efficiency)

والذي ينص على: الوقت لا يسمح دائما لعمل جميع الأمور

ولكن هناك دائما وقت لعمل الأمور المهمة

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة الثامنة: استعد جيدا قبل أن تبدأ

احرص على أن تكمل استعداداتك قبل القيام بأي مهمة ولا تباشر عملا ما بصورة عفوية أو عشوائية، فالاستعداد الكافي ضمان لإتمام المهام بأفضل صورة وبأدق النتائج

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة التاسعة: قم بواجبك

والواجب هنا الاستمرار بتعلم كل جديد في مجال عملك أو المجال الذي ترغب بالتميز فيه، فليكن تعليمك ذاتيا، متسلحا بالقراءة الدائمة والإطلاع المستمر على كل جديد لضمان عدم تفويتك لأي معلومة مهمة

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة العاشرة: عزز مهاراتك الخاصة

اسأل نفسك دائما: ما هو الشيء الذي أستطيع عمله ببراعة..؟ ما هي قدراتي الخاصة..؟ ما الذي يميزني عن الآخرين..؟ هذه النوعية من الأسئلة ستعمل على تعزيز ثقتك بنفسك وتذكّرك بما يميزك عن الآخرين

ـــ

القاعدة الحادية عشر: حدد عوائقك

تأكد من أنك على علم بالأمور التي تعيق تقدمك، بغض النظر عن قدرتك على التخلص منها، فالمهم هنا هو أن تكون مُلما بهذه العوائق وغير جاهل بها، وبمجرد حصر هذه العوائق ابدأ بالتفكير الجدي في كيفية التخلص منها عائقا تلو الآخر

ـــ

القاعدة الثانية عشر: خطوة خطوة

انتهج سياسة التدرج في كل مساعيك، ولا تقفز للنتائج مرة واحدة، اختر هدفا محددا في حياتك واكتب قائمة بالخطوات اللازمة لتحقيقه، ثم اشرع بتنفيذ هذه الخطوات بالترتيب، ستُذهل من النتائج

ـــ

القاعدة الثالثة عشر: اضغط على نفسك قليلا

ضع نظاما ذاتيا للضغط على نفسك من خلال تحديد مواعيد نهائية (deadlines) وجداول منظمة تفرض عليك الاستمرار بالعمل وعدم التكاسل

ـــ

القاعدة الرابعة عشر: ضاعف قوتك الشخصية

تعرف على مستويات طاقتك الحالية، مثل قدرتك على أداء التمارين أو على الأكل الصحي أو متابعة القراءة لفترات طويلة، ابحث عن أفضل الأوقات التي تشعر بها بأنك قادر على تقديم أفضل أداء واستغلها جيدا

ـــ

القاعدة الخامسة عشر: حفّز نفسك

من خلال المداومة على قراءة الكتب التي تدعوك للنهوض من الأزمات ومتابعة تحقيق أهدافك، استمع لأشرطة تطوير الذات، احضر الدورات المتخصصة في التحفيز الذاتي، تواصل مع الأشخاص الذين يتركون فيك أثرا طيبا باستمرار ويدفعوك دفعا للإنجاز

ـــ

القاعدة السادسة عشر: تدرّب على التسويف الفعال

وهو تعمّد التسويف (المماطلة أو التكاسل) في أداء المهام التي لا داعي لها، والتي تستهلك الكثير من وقتك، ضع قائمة بهذه المهام وابدأ فورا بالتسويف فيها، فأخّر مشاهدة هذا البرنامج التلفزيوني، وماطل في الاتصال بهذا الشخص الممل، وتكاسل عن الذهاب لمكتب رفيقك بالعمل للدردشة اليومية معه، قاوم قدر الإمكان القيام بالأمور الأقل أهمية

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة السابعة عشر: قم بالمهام الأصعب أولاً
في بداية كل يوم، ضع قائمة بجميع المهام وقسّمها بحسب الصعوبة
ثم اشرع بتنفيذ أصعبها، (هذه القاعدة هي سبب تسمية الكتاب)

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة الثامنة عشر: قسّم مهامك
لكي تتمكن من تنفيذ المهام الأكثر تعقيدا، فأنت بحاجة لتقطيعها إلى قطع صغيرة أو شرائح خفيفة، بحيث يصبح تنفيذها أكثر سهولة، فالشرائح أو القطع الصغيرة أخف بالتنفيذ من المهمة كاملةً

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة التاسعة عشر: اخلق مكعبات لوقتك
انظر إلى الرزنامة وضع مربعات لفترات معينة (أسبوع أو شهر أو سنة) وخصصها لأداء مهام بعينها، فخصص مثلا أسبوع محدد للتعوّد على الجري الصباحي، أو شهرا كاملا للبحث في الانترنت عن كل تفاصيل موضوع معين، أو سنة كاملة لتعلم لغة جديدة، هذه المربعات سيكون لها أثر نفسي كبير في دفعك لإتمام المهام المناطة بك

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة العشرون: طوّر حسّاً بالطوارئ
فلا تكتفِ بالقيام بالمهام فقط، بل اخلق نوعا من الضرورة التي تصل إلى حد الطوارئ لكي تُرغم نفسك على إنجازها، اجعل لتركك أي مهمة تقوم بها عواقب وخيمة، ولا تقم بالمهام من باب التلقائية فقط

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القاعدة الحادية والعشرون: ركز على المهمة التي بين يديك
لا تشتت نفسك، بمجرد مباشرتك العمل على تنفيذ إحدى المهام، انسَ بقية المهام ولا تسمح لها بالتطفل عليك، فالتركيز من أعظم المهارات التي ستعينك على الإبداع في جميع شأنك

ــــــــــــ

اقتباسات من الكتاب..

>> الشخص العادي الذي ينمي عادته بالبدء بالأولويات

وإنجاز المهام الكثيرة بسرعة، يمكن أن يتفوق على الشخص النابغة
الذي يتكلم كثيراً ولديه خطط رائعة، لكنه لا ينفذ سوى القليل

——————————————

>> إن ٩٥ % من نجاحك في الحياة والعمل
يسيطر عليه نوع العادات التي تمارسها طوال الوقت

——————————————

>> التدريب هو مفتاح السيطرة على أية مهارة

——————————————

>> السبب الرئيسي للمماطلة والافتقار إلى الحافز، هو الغموض!

——————————————

>> العمل دون تخطيط هو سبب كل فشل

——————————————

>> الأخبار السارة هي أن كل دقيقة تمضيها في التخطيط
توفر عليك ١٠ دقائق عند التنفيذ

——————————————

>> الناس الناجحون هم الذين يرغبون بتأجيل الفائدة
ويقدمون تضحيات على المدى القصير
مما يجعلهم يستمتعون أكثر
ويحصلون على جوائز أعظم على المدى الطويل

——————————————

>> الفاشلون على النقيض
يفكرون أكثر بالمتع قصيرة الأمد
ويتجهون مباشرة للرضا والارتياح
ولا يفكرون كثيراً في مستقبلهم بعيد المدى

——————————————

>> ابدأ فقط وسيبدأ العقل بالتفكير، استمر، وستنتهي المهمة!

——————————————

>> إذا لم تكن تتحسن فأنت تتراجع

——————————————

>> أحد أكثر الأساليب فائدة في إدارة الوقت هو أن تتحسن في موقعك الأساسي

——————————————

>> قاعدة : إن التعلم المستمر هو المطلب الأول للنجاح في أي مجال كان

——————————————

>> أرفض أن تسمح لأي ضعف أو نقص في القدرة
في أي مجال أن يرجع بك إلى الوراء، وكل شيء في العمل قابل للتعلم،
وما يتعلمه الآخرون يمكنك أن تتعلمه أنت أيضاً

——————————————

>> اقرأ في مجالك لمدة ساعة على الأقل يومياً..
انهض مبكراً كل صباح واقرأ لمدة ثلاثين إلى ستين دقيقة
في كتاب أو صحيفة تتضمن معلومات
تساعدك لتكون أكثر فعالية وإنتاجاً فيما تفعله

——————————————

>> يقول قانون الكفاءة المفروضة :
لا يوجد وقت كاف أبداً لفعل كل شيء،
لكن هناك دائماً وقت كاف لفعل الشيء المهم

——————————————

>> تخيل كل يوم بأنك تلقيت رسالة طارئة
وعليك أن تغادر مدينتك غداً لمدة شهر،
فإذا كان عليك أن تغادر لمدة شهر،
ما هي الأشياء التي ستتحقق من أدائها تماماً قبل مغادرتك..؟
ومهما كانت تلك الأشياء..
اذهب إلى العمل بهذه المهمة حالاً الآن

——————————————

>> وفي العمل المبدع.. يجد الإنسان أقصى المتع

كتاب (٥٠) افكار صغيرة لحياة كبيرة

فكرة عامة حول الكتاب

خواطر قصيرة ستحمل لك الكثير من الإيجابية، خواطر يسرد فيها بعض القصص والمقولات لمشاهير ناجحين ثم يتبعها بتعليقاته التي استقاها من تجربته الشخصية بأسلوب بسيط وعملي

بيانات الكتاب

المؤلف : كريم الشاذلي

التصنيف الموضوعي : تنمية ذات

تاريخ النشر : ٢٠٠٨

متوسط عدد صفحات الكتاب : ٢٢٠ صفحة

متوسط عدد ساعات قراءة : ٥ ساعات

متوسط سعر الكتاب ورقي : أصلي ٦٠ ج، تقليد : ١٥ ج

ملاحظة، يوجد نسخ **pdf** مجانا، متاح ع شبكة البحث (جوجل)

التقييم الشخصي : ٤.٣ من ٥

ملخص الكتاب

١ قلمك صياد

الأفكار رزق من الله يسوقه إليك وليس من العقل والذكاء التفريط في هذا الرزق فرب فكرة زارتك اليوم جاء أوان تنفيذها بعد سنين فإذا لم تكن ساكنة فى دفتر يقيدها فربما جاء أوان ما ذهب وضاع تفصيله

بدأ الكاتب بهذه الفقرة كي نبدأ تطبيقها من الآن فدون فكرة، معلومة أعجبتك، أوخطة عمل.

---

٢ حطم صنمك

الأنانية والكبر والغرور تحيل حياة المرء منا إلى جحيم مستمر.

إن النفس تهوى التمجيد ولكن النفس التى يروضها صاحبها ويجبرها على أن تتسم بالتواضع وتحاول دائماً أن تظهر الجانب الخير عند الناس هى التى تستشعر بصدق حلاوة العطاء وسكينة التواضع.

٣- عش يومك

أمس انتهى وغداً لا نملك ضماناً لمجيئه فقط اليوم هو ما نملكه ونملك الإستمتاع به. عش يومك واستفد من تجارب الماضي من غير أن تعيش مشاكله وهمومه. ثق بخالقك الذى يعطى للطائر رزقه يوما بيوم. هل سمعت عن طائر يملك حقلاً أو حديقة؟، إنه اليقين بالله والتوكل عليه والثقة بما عنده.الأفضل قادم شريطة أن تحسن الظن بخالقك ولا تضيع يومك.

٤- لا تنشد السكون... فلن يكون

الركض خلف الإنتهاء من الأعمال والسعى المحموم كي نغلقها لن يزيد الأمر إلا توتر وإرهاق. طالما أننا نحيا ونتنفس فنحن في حركة وسير متواصل وعمل لا ينتهي. لن يموت أحدنا وقد أتم أعماله وستكون لدينا أعمال يتمها من بعدنا أبناء وأحفاد.

٥- امتلك قطعة من الحياة

أريد منك الآن أن تبصر بوضوح أن أمامك قطعة من الحياة تستطيع أن تفعل فيها الكثير. أنظر إلى آخر الطريق قبل أن تجدّ السير وأتح لنفسك الفرصة كي ترى المستقبل ماثلاً بوضوح وتذكر دائماً قول خالقك (ولتنظر نفس ما قدمت لغد)

٦- الحياة ليست حالة طوارىء

استمتع بحياتك وعش الحياة بسكون وهدوء فإن وجدت نفسك في مضمارها المحموم فالجأ لركن الله، ركعتين في جوف الله ومناجاة لا يسمعها سواه، ولحظات تدبر وتأمل تنجيك من شرك الحياة الغرار.

٧- كن صاحب يد بيضاء

إن لهضة العطاء تفوق لذة الأخذ، فالأولى روحانية خالصة تتملك وجدانك وأحاسيسك، والثانية مادية بحتة محدودة المشاعر.

٨- عقلك.. لا مكانك هو ما يجب أن يتغير

ما دام عقلك معك فلن يفيدك التغيير في شيء. يجب أن تطرد من ذهنك أن الظروف إذا تغيرت فتكون أكثر قدرة على الإنتاج والعطاء، كلا بل تستطيع الإنتاج والعطاء من الآن. فلنغير من أفكارنا ومعتقداتنا، نتسلح بالإيجابية والإصرار ونبدأ في مواجهة الحياة بصدر لا يخشى الهزيمة.

٩- الشهيق المنقذ

عبارة عن دفقة أكسجين تدخل الصدر فتطفيء ناره وتخرج حاملة معها لهب الغيظ الذى بداخلك، إن المساحة بين أن تنفذ غضبك أو تكظمه بسيطة جداً فى الوقت(مقدار شهيق)، خطيرة جداً في الآثار فقد تسبب غضبة كوارث، وقد يمنع كظمك غيظك بلاء عظيم

١٠- لا تحمل كيس البطاطا

طلب أستاذ من طلابه أن يحضروا كيس نظيف ويضعوا به ثمرة بطاطا من كل ذكرى سيئة لا يريدون محوها من ذاكرهم وطالب الأستاذ بحمل الكيس معهم في غرفة النوم والسيارة والسوق والنادي وقام الطلاب بتنفيذ ما أمرهم به الأستاذ،
فاتضح أن عبء حمل الكيس أوضح أمامهم العبء الروحي الذي يحملونه لذكراهم المؤلمة وبعد وقت أصبحت البطاطا كريهة الرائحة فقرر كل طالب أن يتخلص من كيس البطاطا.
إن النسيان صديقي القارئ نعمة تستحق الشكر ودفن السيء من الذكريات هو أفضل ما يعيننا على العيش بسلام.

١١- كن فطناً
قال رسول لله صلى الله عليه وسلم: لا يلدغ المؤمن من جحر مرتين،
وتقول حكمة الأجداد: إن خدعك أحد مرة فأنت طيب، وإذا كرر خداعه فأنت أحمق.
المؤمن كيس فطن قد يخدع مرة لحسن ظنه أو كرم طبعه لكنه أبداً ليس بالغر الساذج.
تعلم الذكاء الحاضر والإدراك والنضج الإجتماعي الذى يعطينا القدرة على استيعاب التجارب السابقة.

١٢- دوي الأرقام
إذا كنت تمارس شعائرك الدينية بحرية، من دون أن تكون مرغم على ذلك. ومن دون أن يتم إيقافك أو قتلك، فأنت أسعد بكثير من ثلاثة مليارات شخص في العالم. تأمل بتدبر وتفكر فللأرقام دوي هائل على نفس تتفكر

١٣- هل ستقضي عمرك في حل المشاكل
إن الهدف الكبير يقضي على المشكلات الصغيرة والغاية النبيلة تستحق ترهات الأيام وهذه سنة كونية فبقدر الطموح يهب الله القدرة والقوة. أنجز مهامك الصعبة أولاً أما السهل يتم من تلقاء نفسه.

١٤- لا تركب القطار وهو يتحرك

أن تركب القطار وهو يتحرك يعني أنك فشلت في تنظيم وقتك وأنك تركض فى الوقت الضائع.

كن حريصاً على وقتك أكثر من حرصك على درهمك ودينارك وكن أول من يستقل القطار.

١٥- أغلى دقائق العمر

لا تسمح للحياة السريعة أن تسرق منك لحظات التعبد والطاعة، لا تجعل من صلاتك روتيناً تؤديه في وقت معين بلا روح أو وعي، اللحظات التي تختلي بها بذاتك لتقيم فيها نفسك وتنظف فيها روحك من شوائب الحياة هي أغلى دقائق الحياة.

١٦- لا تأكل نفسك

إن عقبات الحياة لا يجب أن نقابلها بضيق وقلق بل نأخذها على أنها دروس نتعلم منها، فكل تجربة غير موفقة هي درس وأي خسارة يجب أن نأخذها على أنها مصل يقينا ضد أزمات الحياة

١٧- التقارب المدروس

لكى نعيش في سعادة يجب أن نحذر الإقتراب الشديد والإنخراط مع الآخرين، فهذا يعود علينا بآلام وهموم نحن في غنى عنها.

١٨- اخطفه قبل أن يخطفك

تسلح بقوارب الإيمان بالله والتسليم بالقضاء والقدر والثقة بموعد الله وإحسان الظن به، فأي من هذه القوارب جدير بأن تأخذ حوت القلق أو الحزن أو الخوف إلى ما لا نهاية وتترك كي تستمتع بالراحة والسكينة النفسية.

١٩- راقبهم تغنم

هناك فئة من البشر لا تتعلم حتى تذوق ألم التجربة، وهناك فئة أشد ذكاء

يتعلمون من صروف الدهر وتقلباته وحوادثه التي يروها في كل ركن وزاوية من أركان هذا العالم.

٢٠- عيب الزمان

دع التذمر والشكوى جانباً، لا تنظر للناس على أهم شياطين فتكون مثلهم ولا ملائكة فتصطدم بغير ذلك، ولكن منهم من يسير في موكب الشياطين ومن يحلق مع أسر الملائكة فلا تسب الزمان ولا تنع الدهر لكونك قابلت أحد شياطين الإنس.

٢١- نفثة الثعبان

إن لنفثة الثعبان في زماننا هذا قيمة، وإظهار العصا بين الحين والآخر كفيل بإعلام الجهلاء أن أصحاب الضمائر الحية أقوياء أشداء قادرون على الحفاظ على حقوقهم وخصوصياهم

٢٢- امتلك حلما

ارسم حلمك يا صديقي.. لونه.. اصنع منه مقاسا كبيراً لغرفتك، ونسخة صغيرة لمكتبك، اكتبه على المرآة كي تراه صباحاً وأعلى الفراش كي يلقي عليك تحية المساء قبل أن تنام والأحلام مقيدة بهمم أصحابها.

٢٣- فتح مخك

فكر واكتب أفكارك، واحذر فلا أفكار غبية أو تافهة أو سخيفة أو خيالية، العقل الإنساني كالمظلة يعمل أفضل وهو مفتوح.

٢٤- الناس كالسلحفاة

قلبك هو المغناطيس الذي يجذب الناس فلا تدع بينه وبين قلب من تحب حائلاً،وتذكر أن الناس كالسلحفاة تبحث عن الدفء.

٢٥- الطيور المهاجرة

سبحان الله حتى الطيور عرفت أن العمل الجماعي له أولوية وأن التعاون يخلق قوة ويوفر في الوقت والجهد والإمكانات. في بيتك ليكن عملك جماعي، اجعل من أسرتك فريق فعال لكم مشاريعكم الخاصة البسيطة، راجعوا الورد القرآني، اشتركوا في نشاط رياضي.

٢٦- هز ظهرك وارتفع

كم نحن بحاجة إلى أن نهز ظهورنا لنسقط مشاكل الأيام ونريح الظهر من عبء حمل يوجعه. كافح وارتفع سنتيمترات قد تكون قليلة لكنها ثابتة والنور سيأتي حتما حينما تتغلب على القدر الكافي من المشكلات التي ترتفع بك عالياً.

٢٧- اللسان

لا تسمح لأحد أن يمارس ضدك جريمة قتل معنوية بحديثه السلبي ونقده الهدام، كن أنت قطرة الماء للظمآن والمحفز للمحبط وصاحب الصوت المشجع المتفائل لكل من تعرفه.

٢٨- لا تحاول تغيير العالم

مهما كانت حياتك قاسية تعايش معها لا تلعنها أو تسبها، لا تنشغل بمحاولة الحصول على أشياء جديدة فالأشياء لا تتغير بل نحن من يتغير

٢٩- غير أسلوبك وكن مرنا

إن الأساليب والوسائل التى تستخدمها يجب أن يعاد النظر فيها إذا لم تسر الأمور بالشكل المناسب

٣٠- الرضا

الخبز مشبع جداً لمن يغمسه في القناعة

٣١- فجر قواك الكامنة

إن الخطر في أن نصغي لأي صوت بداخلنا يدعونا إلى الإستسلام والقعود وقتل الهمة.

٣٢- أنظر داخلك

إن الخطأ الأكبر بأن تنظم الحياة من حولك وتترك الفوضى في قلبك، انظر داخلك وأروي بماء الحاسة واليقين بذور الخير والجمال والتقدم.

٣٣- لا تعتمد على الحظ

الحظ هو إلتقاء الفرصة الجيدة مع الإستعداد الجيد، الطموحات والأحلام لا ترتوي إلا بعرق الجبين والحظ قد يأتيك ليوفر عليك بعضاً من قطرات أو يختصر مساحات الزمن.

٣٤- المشاكل الصغيرة

سعادة معظم الناس لا تهدمها الكوارث الكبرى أو الأخطاء القاتلة بل التكرار البطئ للأشياء الصغيرة المدمرة.

---

٣٥ -أعطهم الأمل

الأمل ينام كالدب بين ضلوعنا منتظراً الربيع لينهض.

٣٦-الركن الضعيف

لا يخدعنك التفاف الناس حولك أو هتافهم لك فتظن أنك قد ملكت ناصيتهم وأنهم قد أسلموا لك أمر حياتهم، فما أسهل أن يتركوك وحدك في منتصف الطريق إذا ما أقبلت محنة.

٣٧- نمي ثقافتك

كن حريصاً على إستغلال كل فرصة ترفع من مستوى ثقافتك وتفكيرك.

٣٨-قصقص حلمك

يجب أن يكون حلمنا كبيراً لكننا يجب أن يجب نتعلم كيف نجزئه ونحوله إلى أهداف صغيرة ومرحلية.

٣٩–جنة قلبك

من يمتلك بداخله رؤية مستقبلية متفائلة فقد امتلك الدافع النفسي الذي يعصمه من الإنهيار والتمزق أمام المشكلات والكوارث.

٤٠– لا تخدعنك المظاهر

رب ضاحك والألم يعتصر كبده، وآخر هادىء الجنان والسعادة والحبور تحمله على جناحيها وتطير به في عوالمها.

٤١–الحياة في سبيل الله

الحياة في سبيل الله كالموت في سبيل الله جهاد مبرور، وأن الفشل في كسب الدنيا يستتبع الفشل في نصرة الدين، إن لم نزد شيئاً في الدنيا كنا نحن زائدين عليها. إن من غاية الحياة الحصول على السعادة التي أرادها الله بطرق مشروعة فمن يطلبها بوسائلها الشريفة فإنما يحقق إرادة الله.

٤٢–الخوف من الحرية

فللنجاح متطلبات ودوافع وتكاليف وللحرية ضريبة وليس كل البشر قادرين على تحمل تلك الضرائب والتكاليف. إن بيننا مبدعين وعباقرة لكن قلوبهم راضية بقلوب الرق والإستعباد لذا لا يسمع بهم أحد ويموتون في صمت.

٤٣–لا تستصغر نفسك

لماذا لا نضع لأنفسنا أهداف في الحياة ثم نعلن لذواتنا وأنفسنا وللعالم أننا قادمون لنحقق أهدافنا ونغير وجه هذه الأرض. إذا كانت نظرتك لنفسك أنك عظيم نظرة نابعة من قوة هدفك ونبله فيسطاوعك العالم ويردد وراءك نشيد العزة والشموخ أما حين ترى نفسك نفراً ليس ذو قيمة فلا تلوم الحياة إذا وضعتك صفراً على الشمال. عندما تطمح في شيء وتسعى جاداً في الحصول عليه،

فإن العالم بأسره يكون في صفك.

٤٤-حاصر قلقك

انشغل دائماً واهرب من فخ الفراغ. لا تحزن على ما فات، إذا رتبت حياتك بحيث تعطي لكل جانب من جوانبها حقها من الإهتمام والرعاية والدأب والعمل فثق يقينا أن القلق لن يطرق باب قلبك أبداً.

٤٥-لعبة المال

نعم هناك أغنياء سعداء ولكن لو فتشت لديهم لوجدت المال عنصراً ضئيلاً في منظومة السعادة وأن المحرك الأول والمحرك الأهم هو القناعة والرضا وطمأنينة النفس وهنائها.

٤٦-الحقيقة

القبور مليئة بأشخاص خَيل لهم الغرور والكبر أن الحياة لن تمضي بدونهم وها هي الحياة تسير بروتينها المعهود وهم تاريخ سابق. إن الدنيا مزرعة الخير وإن الإستغلال العظيم للحياة هو أن نقضيها في عمل شيء ما يبقى معنا بعد الحياة.

٤٧-انتقي خلانك

إنني أنشد صديقاً يحرك حماستي وتفاؤلي تجاه الحياة ويشجعني على أن أصنع ما أستطيع صنعه ولست أريد صديقاً يثبط عزيمتي بخمود روحه ويأسه من كل شيء فأنكص عن أداء ما أستطيع أداؤه لو تحليت بصفة الحماس.

٤٨-ليس مستحيلا أن تكون مليونيراً

هدفك الواضح.. تصميمك الراسخ.. صبرك الجميل.. إيمانك بالله.. ثقتك فى قدراتك.. هي أدواتك كي تصبح مليونيراً إن أحببت.

٤٩-تآلف مع النقد

القلوب العظيمة يا صديقي تقبل النقد بهدوء نفس وبساطة، فتنظر فيه بروية وتدبر فإن كان إيجابياً حقيقياً شكر صاحبه وأجزل له الثناء وإن كان نقداً جائراً ظالماً أفحم الناقد بهدوئه وصبره وحلمه.

٥٠-طالب بحقك في الإسترخاء

تعلم يا صديقي كيف تنظم وقتك جيداً وتحتفظ لنفسك بساعة أو أكثر تريح فيها ذهنك، وتعيد إليه صفاءه ونقاءه. حاول أن تكون للرحلات الترفيهية أهمية فى جدولك. نم هوايتك التي تستمتع بها والجأ إليها حين تشعر بالإنهاك والإجهاد.

٥١-عصفور الحياة

إن السعادة كعصفور جميل ما يلبث أن يحط على كتف من ناداه ليغرد له أنشودة البهجة والمرح وشرطه الوحيد أن تكون راغباً حقاً في سماع أنشودته الجميلة و أن تفتح ذراعيك متفائلاً مبتسماً راضياً بما كتبه الله عليك غير متذمر ولا شاكي ولاحظ إن عصفور السعادة يطير فزعاً إذا ما لاحظ سحب التشاؤم والخوف والقلق تلوح في الأفق.

٥٢- ماتخشاه افعله

إذا هبت أمراً فقع فيه فإن شدة توقيه أعظم مما تخاف منه، لا تستلم لخوفك وهاجم ترددك ورهبتك. استشر أصحاب الخبرة والمعرفة إذا ما عراك حادث أخذ من روحك مأخذاً وكن مع الله ولا تبالي

٥٣-الطريق المؤلم

الحق وحملته هم من ينعمون على طول الطريق برغم آلامهم وأحزانهم ومصائبهم فإن اليقين الحي الذي يهبهم الله إياه يعمل في زرع برد الطمأنينة ودفء السعادة بداخلهم.

٥٤-الذكاء وحده لا يكفي

الذكاء وحده لا يكفي فإن إبليس كان ذكياً ولكن غلبته شهوته والله لا يقبل امرءاً خسيساً مهما كان عقله.

٥٥-امتلك سراً

حاول يا صديقي أن توازن بين كلا الأمرين، أن تكون لديك أمور شخصية وخصوصيات لا يقربها أحد،وفي المقابل اسمح للآخرين بمعرفة جزء من أسرارك فالتوسط هو لب الفضيلة.

٥٦-كن جبلاً

كن جبلاً يا صديقي ولا ترهبنك ضربات الصواعق العاتية فقد ثبت في تاريخ الأبطال أن النصر في الحياة يحصل عليه من يتحمل الضربات لا من يضربها.

٥٧-اختلف مع من تحب

لا تحجر على رأي أحد أو تصادر حقه في طرح وجهة نظره، ناقش وحاول بالتي هي أحسن ولكن حاذر أن تفقد أحداً بسبب إختلافه معك في وجهة نظرك.

٥٨-احتفظ بهدوئك

يجب أن نحتفظ بثباتنا وهدوئنا إذا ما تعكر ماء الحياة وتشوشت الرؤية لفترة أمام أعيننا سواءً كان هذا التفكير بفعل عدو أو بسبب تصاريف القدر ودوائر الأيام. الثبات وقت الشدة يحتاج ليقين حي وتمرس مستمر وهدوء أعصاب مستمد من روح متزنة.

٥٩-ليكن لك هدف.

لحظة تحتاج فيها إلى أن تدخل إلى كهف وجدانك لتعتكف فيه وقتاً تراجع فيه حساباتك وتقيم خطواتك وتقرر ما يجب عليك فعله.

٦٠-لا تمثل دور الشهيد

كن رجلاً لا يشغل بالك من صفق لك ممن سخر منك، فبصرك النافذ يخترق حجب

المستقبل ليستقر على هدفك وحلمك. سر إلى هدفك في قوة وصمت.

٦١–دع حبك يعلن عن نفسه

نعم يحتاج الحب إلى اعتراف وبوح وتأكيد، تحتاج الأحاسيس الراكدة في عمق الفؤاد أن تسيل كلمات على اللسان لتستمع بها أذن وقلب المحبوب.

٦٢–لتكن سيرتك ناصعة

إن سمعة المرء وسيرته قادرة على رفعه إلى الثريا أو إخفاءه في أسفل سافلين، إن أحد أهم مفاتيح نجاحنا في الحياة هو مفتاح السمعة الطيبة والسجل الطاهر والسيرة التي تدافع عنا بكل قوة.

٦٣–لا تضرب جثة هامدة

فإذا كان فخر المرء يقاس بنجاحاته وتفوقه فإنه يكون أيضاً بقوة أعداءه وعظم معاركه وخطورة الأودية التى يسلكها. إذا كان المرء بسيط الحاجة متواضع المطلب ضعيف الهمة والطموح كان أعداؤه صغاراً.

٦٤–ماذا قدمت للحياة؟!

أنت مكلف بإعمار الأرض، بإنشاء قلاع من الخير وإرواء نبتة الفضيلة والبحث عن المعادن الفريدة التى اندثرت وإظهارها للناس كالصدق والوفاء. لو أن كل إنسان اهتم بتجميل الرقعة الصغيرة التي يحتلها من العالم.. لغدا كوكبنا هذا فتنة للأنظار.

٦٥–كن مختلفا

إن الذكاء التقليدى والروتين الذي تمرسنا على فعله قد لا ينفعنا في حل كثير من المعضلات وأننا يجب أن نتمتع بإبداع ومرونة في طرح الأفكار البديلة.

٦٦–بئر الرغبات

إن تأجيل السعادة لا يفيد وأن التسويف قد يرتدى ثوب الطموح ليخدعنا فيخيل للمرء أنه يمضى من أجل غاية ثمينة ويضحي من أجلها وهو في حقيقة الأمر يضيع عمره ويقتل سنين حياته.

نحن لا نملك المستقبل لكننا نملك الحاضر وقطار السعادة قد يتعود ألا يتوقف في محطتنا إذا ما وجد منا جفاء وعدم احتفاء بمقدمه.

٦٧–حقيقة الحياة

دورك أن تحيا إيجابياً طالباً للتغيير رافضاً أن تنجرف في شلالات الأخطاء ومزالق العيوب وحاذر أن تقضي حياتك حزناً وأسى على الحياة التي كانت بخير أيام أجدادنا.

٦٨–إرجعها إن أستطعت

كلامنا كالريش يخرج منا ويطير أبعد مما كنا نظن، ولا نستطيع إرجاعه أو السيطرة عليه ما دام قد فارق شفاهنا.إن اللسان يجرح الفؤاد كما يجرح السكين جسد المرء منا والتئام جرح الفؤاد ممكناً خاصة إذا صاحبه إعتذار جميل وصفح وقبول للمعاذير.

٦٩–قد لا تحتاج أن تبحث بعيداً

نعم نحتاج إلى الإبداع والتفكير بشكل مختلف لكننا لا يجب ونحن نبدع ونبتكر أن نهمل النظر والتأمل فيما بين أيدينا لنرى حلا بسيطاً قد يكون فيه الخلاص والنجاح.

٧٠–أنت بشر مهما علوت

إذا كانت السعادة شجرة منبتها النفس البشرية والقلب الإنساني فإن الإيمان بالله وبالدار الآخرة هو ماءها وغذاءها وهواءها وضياءها.

٧١–نقطة الزيت

إن سر السعادة في أن تشاهد كل روائع الدنيا دون أن تنسى إطلاقاً نقطة

الزيت وهي أهداف المرء وأحلامه، تمتع بالحياة دون أن تنسى أن لك هدفاً تسعى من أجله ومبدأ عليك أن تنصره وحلما له حقوق عليك.

تجميع وإهداء موقع ارتق. كوم



نتمنى أن نكون أضفنا لكم جديدًا..

وعلى موعد مع هدية جديدة من موقعكم

www.ertaqi.com